

**Збірник наукових матеріалів**  
**XXXV Міжнародної науково-практичної**  
**інтернет - конференції**  
*el-conf.com.ua*



**«СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ СУЧАСНИХ НАУКОВИХ**  
**ДОСЛІДЖЕНЬ»**

**28 жовтня 2019 року**

**Частина 2**



**м. Вінниця**

Світові тенденції сучасних наукових досліджень, XXXV Міжнародна науково-практична інтернет-конференція. – м. Вінниця, 28 жовтня 2019 року. – Ч.2, с. 92.

Збірник тез доповідей укладено за матеріалами доповідей XXXV Міжнародної науково-практичної інтернет - конференції «Світові тенденції сучасних наукових досліджень», 28 жовтня 2019 року, які оприлюднені на інтернет-сторінці [el-conf.com.ua](http://el-conf.com.ua)

Адреса оргкомітету:  
2018, Україна, м. Вінниця, а/с 5088  
e-mail: [el-conf@ukr.net](mailto:el-conf@ukr.net)

Оргкомітет інтернет-конференції не завжди поділяє думку учасників. У збірнику максимально точно збережена орфографія і пунктуація, які були запропоновані учасниками. Повну відповідальність за достовірну інформацію несуть учасники, їх наукові керівники та рецензенти.

Всі права захищені. При будь-якому використанні матеріалів конференції посилання на джерела є обов'язковим.

## ЗМІСТ

### *Економічні науки*

<i>Марценюк Л.В., Чаркіна Т.Ю., Чалбаєва Р.С.</i> ЗМІНИ У ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕННЯХ ЗА РАХУНОК ВПРОВАДЖЕННЯ ІМЕННОГО КВИТКА.....	5
<i>Наумова М.А., Мельник В.Є.</i> КОНЦЕНТРАЦІЯ БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ .....	7
<i>Морозова Т.С.</i> ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ДОКУМЕНТАРНИХ ФОРМ РОЗРАХУНКІВ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ .....	11
<i>Нікіфорова С.Р.</i> СОЦІОКУЛЬТУРНІ ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУЧАСНОГО КИТАЮ .....	17
<i>Олініченко М.Ю.</i> ВАЛЮТНІ РИЗИКИ У МІЖНАРОДНИХ ОПЕРАЦІЯХ ТА ШЛЯХИ ЇХ ЗАПОБІГАННЯ .....	21
<i>Орфанова О.А.</i> ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	25
<i>Радченко Д.В.</i> АКРЕДИТИВ ЯК ФОРМА МІЖНАРОЖНИХ РОЗРАХУНКІВ ...	30
<i>Радчук О.В.</i> СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ТРЕНДИ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ В МІСТІ РІВНЕ .....	36
<i>Рибка Н.В., Воляник О.М., Гайда Г.М.</i> МОНЕТАРНА ПОЛІТИКА УРЯДУ УКРАЇНИ І ТАРГЕТУВАННЯ ЦІН .....	40
<i>Сабадаш В.В.</i> ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ....	44
<i>Селіванова К.В., Нестерчук К.С., науковий керівник Тат'яніна С.М.</i> ШАХРАЙСТВО ЯК ЗАГРОЗА ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ БАНКУ .....	47
<i>Сидоренко І.В.</i> ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД РЕФОРМУВАННЯ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ В СФЕРІ ВАНТАЖНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ .....	52
<i>Сімонов Р.В.</i> УНІКАЛЬНІ РИСИ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО РИНКУ В ГЛОБАЛЬНІЙ РИНКОВІЙ СТРУКТУРІ .....	57
<i>Слободяник І.В.</i> ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ .....	60
<i>Солодковська Г.В.</i> ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ПРОДОВОЛЬЧИХ ТОВАРІВ .....	63

<i>Гладкіх Т. В., Страпачук М. Ю., науковий керівник Киш Л.М. РОЗВИТОК ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ .....</i>	<i>67</i>
<i>Тепла М.М. ЗВІТ ПРО УПРАВЛІННЯ: ПОНЯТТЯ, СТРУКТУРА І ВИМОГИ ЩОДО СКЛАДАННЯ ТА ПОДАННЯ.....</i>	<i>69</i>
<i>Tereshchenko G.U. FOREIGN ECONOMIC RELATIONS OF UKRAINE WITH BALTIC COUNTRIES .....</i>	<i>75</i>
<i>Світличний О.Б. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ВПЛИВУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА СТРУКТУРУ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ.....</i>	<i>78</i>
<i>Шевченко Д.В. ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА РОБОТУ КОНДИТЕРСЬКОЇ ГАЛУЗІ.....</i>	<i>80</i>
<i>Тюха І.В., Шереметинська О.В. ГЕОГРАФІЧНА СТРУКТУРА ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ УКРАЇНИ.....</i>	<i>82</i>
<i>Шшикіна В.І. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ НА ПРИКЛАДІ КАНАДИ .....</i>	<i>85</i>

## ЗМІНИ У ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕННЯХ ЗА РАХУНОК ВПРОВАДЖЕННЯ ІМЕННОГО КВИТКА

*Марценюк Л.В.,*

*професор економіко-гуманітарного факультету*

*Чаркіна Т.Ю.,*

*доцент економіко-гуманітарного факультету*

*Чалбаєва Р.С.,*

*студентка економіко-гуманітарного факультету*

*Дніпровський національний університет залізничного  
транспорту*

Щоб зробити залізничний транспорт більш привабливим для пасажирів, та більш конкурентоспроможним на ринку транспортних послуг, потрібно як можна більше піклуватися про споживачів послуг. Потрібно, щоб поїздка пасажира була комфортабельною, безпечною та швидкою, з широким додатковим спектром послуг.

Ціна послуги, комфорт, безпека поїздки – це найбільш вагомі фактори, які цікавлять пасажирів. Доки усі ці фактори не задовольняють пасажирів на потрібному рівні. Залізниці потрібні зміни і особливо у пасажирських перевезеннях. Потрібно розробити заходи щодо поліпшення стану пасажирських перевезень як у далекому, так і у приміському сполученні. Щоб досягти успіху та привабити більше пасажирів до залізничних перевезень потрібні більша швидкість руху та комфортабельність перевезень, а це неможливо без швидкісних магістралей та вагонів нового покоління. Але належного фінансування Укрзалізниці не буде, доки інвестори не будуть зацікавлені перспективою розвитку залізничних перевезень та почнуть вкладати вільні кошти.

На сьогоднішній день пасажирський залізничний транспорт перебуває на межі своїх можливостей у задоволенні попиту населення на транспортну послугу. Його внутрішній потенціал практично вичерпаний, наявні резерви і ресурси не дозволяють не лише розвиватись, а й забезпечувати стале функціонування [1].

Для залучення пасажирів користуватися послугами залізничного

транспорту можна скористатися досвідом авіаційного транспорту, тобто це введення так званого «накопичення миль» [4]. Цю послугу пропонують більшість авіакомпаній світу, вона буде доцільною для людей, які часто подорожують у справах або у відрядження. На авіаційному транспорті існують так звані «авіа-альянси», тобто пасажир може накопичувати і використовувати милі не в рамках однієї авіакомпанії, а в декількох, що дозволяє швидше їх накопичувати і ефективніше використовувати.

Тому для підвищення конкурентоспроможності пасажирських перевезень авторами запропоновано послугу «бонусний квиток», яка вже використовується за кордоном, і ефективно використовується авіаційним транспортом. Цю послугу можна ввести, та створити так званий альянс виробничих підрозділів філії «Пасажирська компанія».

То що ж дає цей «бонусний квиток»? Для частих користувачів потягів це може бути отримання безкоштовного квитка у разі виконання за рік більше 10 поїздок у поїздах далекого сполучення (в залежності від дальності подорожі). Для багатьох пасажирів не завжди це є можливим, тому є інші варіанти, які можливо використовувати меншу кількість «бонусних миль» в потягах – це збільшення класовості, тобто квиток на «економ», а можна опинитися в «бізнес класі»; збільшення пасажирського статусу, тобто запрошення в VIP – зали очікування, знижки на використання послуги перевезення автомобіля у спеціальному вагоні; знижки на стандартні послуги Укрзалізниці (покупка постільних речей, чай, інші товари). Відносно недавно послугу «накопичення миль» почали пропонувати на російських залізницях [3].

Участь в програмі можлива тільки з реєстрацією на сайті, де створюється кабінет пасажирів і присвоюється номер, за яким йде накопичення кілометрів. Це може бути іменний квиток також для організації, яка постійно користується залізничними пасажирськими перевезеннями.

Збільшити привабливість залізниці для пасажирів можливо ще введенням акцій на квитки. Наприклад, філія «Українська залізнична швидкісна компанія» пропонує програми лояльності [2], а саме знижки на придбання квитків в 1-й та

2-й в обрані дні тижня, на квиток «туди-зворотно», і за певний час придбання квитка. Для участі в бонусній програмі як і з «накопиченням миль» потрібно зареєструватися. Тобто є можливість перейняти досвід колег і ввести деякі знижки для поїздів усіх депо Укрзалізниці.

#### Література:

1. Бараш Ю. С., Марценюк Л. В., Чаркіна Т.Ю. Інноваційний розвиток пасажирських компаній за рахунок обслуговування туристичних перевезень. Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка". – 2017. – № 12.
2. Інтернет ресурс: Офіційний сайт ПАТ «Укрзалізняця» <https://www.uz.gov.ua>
3. Інтернет ресурс: <https://www.turkishairlines.com/ru-ua/miles-and-smiles/how--does-it-work/>
4. Інтернет ресурс: <https://rzd-bonus.ru/index.html>

---

УДК 336.1

Економічні науки

## КОНЦЕНТРАЦІЯ БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

**Наумова М. А.**

*к.ф-м.н. доцент кафедри математики  
і математичних методів в економіці*

**Мельник В. Є.**

*студент економічного факультету  
Донецький національний університет  
імені Василя Стуса  
м. Вінниця, Україна*

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах розвитку фінансового ринку стрімко розвивається банківський бізнес. Тому, для запобігання монополізації ринку та підтримання здорової конкуренції потрібне зважене регулювання з боку держави. Для визначення концентрації бізнесу застосовується спеціальний індикатор, який допомагає показати ступінь монополізації ринку.

**Аналіз останніх досліджень.** Питання функціонування банків на фінансовому ринку привертало увагу багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених. Особливості банківського бізнесу в рамках фінансового ринку вивчали С.Г. Арбузов, Ю.В. Колобов, В.І. Міщенко, С.В. Науменкова та інші.

**Мета роботи.** Дослідити й визначити концентрацію банківського бізнесу на фінансовому ринку України.

**Основна частина.** Нинішній стан банківського бізнесу можна позначити як той, що стрімко набирає обертів у розвитку. Це зумовлено високим попитом на банківські послуги. Щоб надалі цей бізнес розвивався потрібна здорова конкуренція на ринку. Цим питанням займається Антимонопольний комітет. Його головне завдання полягає у тому, щоб не допустити монополізацію певної компанії на ринку.

Ступінь монополізації визначається за допомогою індексу Герфіндаля — Гіршмана:

$$HHI = \sum_{i=1}^n s_i^2 \quad (1.1)$$

де:

n – кількість компаній;

$s_i$  – ринкова частка компанії  $i$ .

Індекс Герфіндаля — Гіршмана показує концентрацію бізнесу на певному ринку[1, с. 190]. Цей індекс може мати значення від 0 до 10 000. Він являє собою суму квадратів ринкових часток усіх компаній певної галузі, причому більше значення індексу означатиме більш концентрований ринок (отже, менше конкуренції та більше ризиків для клієнтів). Індекс визначає ступінь концентрованості ринку таким чином[3, с. 101]:

- індекс має значення нижче 1 000 — незначна концентрація ринку,
- індекс має значення від 1 000 до 1 800 — середня концентрація ринку,
- індекс має значення вище 1 800 — висока концентрація ринку.

В таблиці 1 показано рейтинг найкрупніших банків за активами у 2018 році і їх питому вагу.

Таблиця 1 – ТОП-20 банків України за активами.

№	Назва банку	Активи, тис. грн.	Питома вага, %
1	ПриватБанк	282 037 351	22,77
2	Ощодбанк	218 248 618	17,62
3	Укрексімбанк	161 731 579	13,06
4	Укргазбанк	82 363 753	6,65
5	Райффайзен Аваль	79 147 470	6,39
6	Альфа-Банк	60 200 176	4,86
7	УкрСиббанк	52 681 264	4,25
8	ПУМБ	49 917 161	4,03
9	OTP Bank	32 862 170	2,65
10	Credit Agricole	32 790 273	2,64
11	Сбербанк	30 614 614	2,47
12	Південний	24 937 782	2,01
13	Сітібанк	24 638 877	1,99
14	ПроКредит	20 996 673	1,69
15	Таскомбанк	17 722 569	1,43
16	Кредобанк	16 792 950	1,35
17	Укрсоцбанк	16 105 035	1,34
18	Промінвестбанк	13 807 755	1,11
19	ING	10 950 510	0,88
20	Кредит Дніпро	10 052 409	0,81
Загалом		1 238 598 989	100

*Джерело: Розраховано автором на основі даних [2]*

Розрахуємо індекс Герфіндаля — Гіршмана для визначення концентрації страхового бізнесу на фінансовому ринку:

$$\begin{aligned} HHI = & 22,77^2 + 17,62^2 + 13,06^2 + 6,65^2 + 6,39^2 + 4,86^2 + 4,25^2 + \\ & + 4,03^2 + 2,65^2 + 2,64^2 + 2,47^2 + 2,01^2 + 1,99^2 + 1,69^2 + 1,43^2 + \\ & + 1,35^2 + 1,34^2 + 1,11^2 + 0,88^2 + 0,81 = 1181,80 . \end{aligned}$$

Проаналізувавши результат, можна побачити, що концентрація банківського бізнесу на фінансовому ринку у 2018 році є середньою. Даний ринок є конкурентним.

**Висновок.** Концентрація страхового бізнесу на фінансовому ринку є середньою, тому даний ринок є конкурентоспроможним. Доцільно буде розвивати його. Конкуренція на ринку сприятиме формуванню ефективного конкурентного середовища як механізму, що у короткостроковій перспективі сприятиме економічному підйому України, а в довгостроковому – стане вагомим чинником створення і функціонування соціально-орієнтованої ринкової економіки.

#### Література:

1. Банківська енциклопедія. С.Г. Арбузов, Ю.В. Колобов, В.І. Міщенко, С. В. Науменкова. – К.: Центр наукових досліджень Національного банку України: Знання, 2011. – 504 с.
2. Показники фінансової діяльності (Активи банків України). НБУ станом на 01.01.2019 URL: [<https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=69027421>]. (Дата звернення – 21.10.2019).
3. М. О. Гасюк. Оцінка індексів концентрації банківської системи України. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Випуск 2 (118). 2016. С. 99-105

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ДОКУМЕНТАРНИХ ФОРМ  
РОЗРАХУНКІВ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

*Морозова Т. С.,  
студентка факультету фінансів  
і банківської справи  
Київський національний  
торговельно-економічний університет  
м. Київ, Україна*

Найскладнішою частиною платіжних умов контракту при веденні міжнародного бізнесу є вибір форми розрахунків, тому що вони являють собою цілком самостійну систему, яка пов'язана з рухом між країнами товарно-матеріальних цінностей та грошей і має певні особливості. Погодження протилежних інтересів учасників міжнародної діяльності й організація їхніх платіжних відносин реалізується шляхом застосування різних форм розрахунків.

Форми розрахунків у системі міжнародних фінансових відносин характеризують організаційну сторону руху грошових потоків та товарів (послуг): порядок проведення операцій, їхнє документальне оформлення, відповідальність сторін і банків та інші.

У даній роботі я пропоную розглянути документарні форми розрахунку та порівняти їх, а саме – акредитив і інкасо.

В Інструкції «Про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті», що затверджена постановою Правління НБУ від 21.01.2004 № 22, наведено наступне визначення: «Акредитив – договір, що містить зобов'язання банку-емітента, за яким цей банк за дорученням клієнта (заявника акредитива) або від свого імені проти документів, які відповідають умовам акредитива, зобов'язаний виконати платіж на користь бенефіціара або доручає іншому (виконуючому) банку здійснити цей платіж» [1].

Найчастіше акредитив використовується в розрахунках у тих ситуаціях, коли бізнес-партнери встановили нові договірні відносини, які ще не перевірені сторонами; продавцю не гарантується платоспроможність покупця, а покупець не може бути впевненим у спроможності продавця здійснити поставку товару/виконання робіт/надання послуг; об'єктом договору виступають значні проекти або товари, виготовлені згідно із спеціальним замовленням. Послідовність розрахунків за документарним акредитивом здійснюється за наступною схемою, що наведена на рис.1.

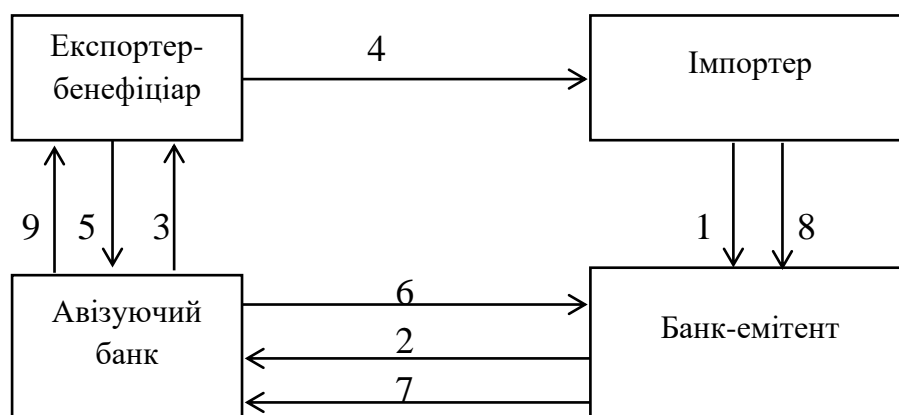


Рис.1. Схема розрахунків за документарним акредитивом  
 Джерело: рисунок складений автором за даними [2].

Послідовність розрахунків за документарним акредитивом складається з таких етапів [2]:

1. Подання заяви на відкриття акредитива.
2. Відкриття акредитива банком-емітентом і скерування його бенефіціару через авізуючий банк.
3. Повідомлення бенефіціара про відкриття акредитива.
4. Відвантаження товару на експорт.
5. Скерування бенефіціаром у банк комплексу документів для отримання платежу за акредитивом.
6. Скерування авізуючим банком документів банкові-емітенту.
7. Перевірка банком-емітентом отриманих документів та їх оплати.

8. Видача банком-емітентом оплачених документів наказодавачу акредитива.

9. Зарахування авізуючим банком експортного виторгу бенефіціару.

Виконання акредитива полягає у перевірці документів за акредитивом, наданих одержувачем платежу чи постачальником товарів/послуг, із подальшим авізуванням, тобто повідомленням банку-емітенту про необхідність перерахування коштів, якщо документи відповідають умовам акредитива. У разі невідповідності документів умовам акредитива, акредитив не виконується. Якщо банк одержить згоду заявника на оплату документів із розбіжностями, то виконання акредитива здійснюється.

Специфічність акредитивної форми розрахунків обумовлена цілою низкою умов та вимог, які мають бути виконані торговельними партнерами, а також банками. Комерційні банки з простого переказника грошових коштів, якими вони є при використанні відкритого рахунку та авансових платежів, перетворюються в зацікавлених учасників розрахункової операції поряд із міжнародними бізнес-контрагентами.

Найважливіші переваги документарного акредитиву – це наявність належного забезпечення платежу у вигляді зобов'язання банку здійснювати розрахунки за відвантажені товари; швидкість надходження експортної виручки, нерідко навіть ще до прибуття товару в пункт призначення; відсутність потреби у згоді покупця на оплату товару; забезпечення дотримання продавцем строків поставки, передбачених зовнішньоекономічним договором; документальне підтвердження відповідності відвантажених товарів умовам зовнішньоекономічного договору; отримання заставних коштів на підставі товаророзпорядчих документів, які надійшли до банку від продавця.

Інкасо — це банківська операція, за допомогою якої банк за дорученням свого клієнта (експортера) отримує на основі розрахункових документів суму коштів, що йому належить, від платника (імпортера) за відвантажені йому товари чи надані послуги й зараховує ці кошти на рахунок клієнта-експортера в себе в

банку. При цьому інкасо являє собою тільки інкасування паперів, і банк не гарантує оплату коштів експортеру за відвантажений товар чи надані послуги.

Для зменшення ризику несплати при інкасовій формі розрахунків експортер повинен наполягати на наданні покупцем гарантії платежу, яку окремо видає банк. Гарантія в цьому разі повинна бути надана на термін, що перевищує термін сплати документів, і на суму, яка відповідає сумі наданих на інкасо документів [3].

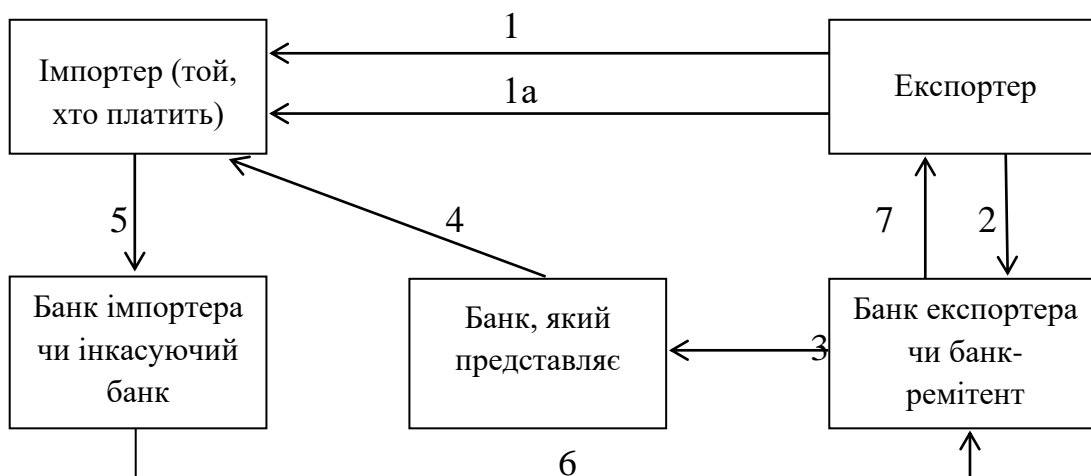


Рис.2 Схема розрахунків за документарним інкасо  
Джерело: рисунок складений автором за даними [4]

З рис.2 можна проаналізувати дії при розрахунку за документарним інкасо:

1. Експортер укладає контракт з імпортером про продаж товарів на умовах розрахунків за документарним інкасо і відправляє йому товар (1a).

2. Експортер відправляє своєму банку інкасове доручення та комерційні документи.

3. Банк експортера пересилає інкасове доручення і комерційні документи банку, який представляє (чи банку імпортера).

4. Банк, який представляє, надає ці документи імпортеру.

5. Імпортер оплачує документи банку, який інкасує (чи своєму банку).

6. Банк, який інкасує, переказує платіж банку-ремітенту (чи банку експортера).

7. Банк-ремітент зараховує переказну суму на рахунок експортера

Особливість цієї форми розрахунку полягає в тому, що між надходженням валюти за інкасо і відвантаження товару/виконання робіт/надання послуг проходить значний проміжок часу.

Залежно від операції, документарне інкасо може бути імпортним та експортним.

Імпортне інкасо - банк-імпортер, одержавши від банку-експортера товарні документи, у визначений термін передає їх імпортереві і стягує з його рахунку належну імпортереві суму.

Експортне інкасо - банк-експортер одразу ж після пред'явлення продавцем товарних документів оплачує йому вартість відвантаженої продукції з наступним отриманням відповідної суми від банку-імпортера, який, у свою чергу, отримує гроші від покупця.

Переваги інкасової форми розрахунків: можливість безпечної доставки товаророзпорядних документів імпортеру; можливість доручити банку здійснення протесту трат у разі відмови імпортера від акцепту або платежу; можливість дострокового, до остаточної оплати товарів покупцем, поповнення оборотних коштів шляхом обліку в банку акцептованих покупцем трат; здійснення оплати товарів тільки проти документів, які засвідчують фактичне виконання експортером своїх зобов'язань із відвантаження товарів; отримання документального підтвердження відповідності відвантажених товарів умовам зовнішньоекономічного договору до здійснення оплати; менш значні витрати, ніж при акредитивній формі розрахунків.

Розглянувши документарний акредитив і документарне інкасо, доцільним буде розглянути ці форми розрахунку за ознаками порівняння табл.1

Табл.1

Ознаки порівняння документарних форм розрахунку

Ознака порівняння	Документарний акредитив	Документарне інкасо
Ініціатор	Імпортер	експортер
Послідовність операцій	В першу чергу виставляється акредитив і тільки після цього виконується поставка товару	Впершучергу товар відправляєтьсяотримувачу. Після чого документи по товару та інкасо

		пересилається в банк відправника
Депонування коштів	Так	ні
Цінова політика	Дорожчий	більш дешевший
Ризик імпортера	Мінімальний	низький
Ризик експортера	Мінімальний	середній

*Джерело: складено автором самостійно*

Отже, у результаті проведеної роботи, можна зробити висновок, що документарні форми розрахунків міжнародного бізнесу найбільше покривають ризики експортерів та імпортерів у порівнянні з іншими формами розрахунків. Акредитив порівняно з інкасо дає баланс захисту для експортера та імпортера. Акредитивна форма є більш дорогою в порівнянні з інкасо, але якщо контрагентини достатньо знають одне одного або ситуація в країнах партнерів вселяє їм побоювання, то використання акредитива є обґрунтованим.

До 80% платежів у світовій торгівлі здійснюється за допомогою акредитива. Це пов'язано з тим, що з усіх форм міжнародних розрахунків документарний акредитив є найменш ризикованим та найбільш дійовим інструментом забезпечення платежів.

#### Література:

1. Інструкція "Про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті", затверджена постановою Правління НБУ від 21.01.2004 № 22 (зі змінами та доповненнями).

2. Шевчук І.М. Міжнародні розрахунки і валютні операції: Навчально-методичний посібник. – Львів: Видавництво ЛКА, 2004. – 148 с.

3.Ю.С. Шемшученко. Инкасо. Юридична енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cyclor.com.ua/content/view/1105/58/1/12/#23402>

4. Опорний конспект лекцій з курсу «Міжнародні кредитно-розрахункові та валютні операції» / І.А. Аванесова.-К.: Вид-во КНТЕУ, 2019.- с.

## СОЦІОКУЛЬТУРНІ ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУЧАСНОГО КИТАЮ

*Нікіфорова С.Р.,*

*студент економічного факультету  
Харківський національний університет  
імені В. Н. Каразіна  
м. Харків, Україна*

### **Вступ**

Найшвидше зростаюча в світі економіка, що має понад мільярд населення, Китай - країна, про яку світ повинен знати більше, щоб зрозуміти та передбачити її глобальний та регіональний вплив.

Китай має великий прогрес у розвитку в основному через зміни стратегій, методів та реформ, прийнятих за останні сімдесят років. Згідно з доповіддю про рівень міжнародної конкуренції, країна займає 13 місце у списку серед інших країн. Економічний успіх Китаю базується на стабільній формі правління, торгівлі, що підтримується державною, промисловою та інвестиційною політикою, та здійсненні макроекономічної політики, яка в основному спрямована на контролі інфляції та дефіциту державного рахунку. Причина здатності Китаю до міжнародної конкурентоспроможності та його впливу на світову економіку базується на тому, що вона поєднує дешеву робочу силу з лібералізацією зовнішньої торгівлі та прямими іноземними інвестиціями.

Китай - це приклад країни, яка послідовно думала та проводила макроекономічну політику що і перетворило цю країну на світового лідера з експорту технологій. Більше того, позитивні ефекти, спричинені розвитком науково-дослідних лабораторій на національному та регіональному рівні, спонукали фірми з промислового сектору більше схилитися до інноваційної сторони. Стратегія підтримки молодих дослідників прискорила розвиток системи вищої освіти. Незважаючи на те, що Китай досяг значного прогресу в галузі науково-

дослідної роботи, у порівнянні з індустріально розвиненими країнами все ще залишаються важливі прогалини щодо інвестицій в основні дослідницькі інфраструктури.

### **Конкуренентоспроможність у сучасному світі**

Глобалізація та націоналізація соціально-економічних процесів, науково-технічний прогрес, мобільність робочої сили та капіталу, ІТ-зація суспільства, обмеження зовнішніх кордонів та еволюція об'єднаного торгового простору призвели до великих змін в економіках. Ці процеси висувають вимоги до керівництва великого, середнього та малого бізнесу через абсолютно нові та якісні зміни у сфері державної та місцевої адміністрації тощо. Необхідність швидкої адаптації до змін як зовнішніх, так і внутрішніх, нові ринкові умови, а також можливість генерувати та впроваджувати нові практичні ідеї означає, що керівництво (різного рівня) потребує знань щодо сучасних методів та інструментів управління. Їх використання в першу чергу необхідно для забезпечення конкурентоспроможності та вдосконалення пошуку конкурентних переваг. Крім того, щоб зберегти конкурентоспроможність, високорозвиненим країнам зараз доводиться прогнозувати зовнішні зміни та бути готовими до того моменту, як вони відбудуться.

Термін конкурентоспроможність використовується у дивовижному різноманітті, як у політичному співтоваристві, так і в академічних дослідженнях. Деякі порівнюють конкурентоспроможність із можливістю досягти певних загальних результатів, таких як високий рівень життя та економічне зростання. Інші визначення зосереджені на здатності досягти конкретних економічних результатів, таких як створення робочих місць, експорт чи прямі іноземні інвестиції. Проте в інших тлумаченнях конкурентоспроможність визначається конкретними місцевими умовами, такими як низька заробітна плата, стабільні витрати на одиницю праці, збалансований бюджет або "конкуренентоспроможний" обмінний курс для підтримки профіциту поточного рахунку. Ці різні погляди на конкурентоспроможність могли внести неточності в громадський та науковий

діалог та порушити процес розробки інтегрованої основи для пояснення причин міждержавних розбіжностей у економічних показниках.

### **Метрики для визначення конкурентоспроможності**

Сьогодні поняття «конкурентоспроможність» широко та активно використовується в економічних та політичних джерелах. Конкурентоспроможність як така, може не розглядатися однозначно статичною групою значень або описуватися єдиним набором характеристик. Це багатоаспектна та багаторівнева абстракція, яка є як найважливішим орієнтиром, так і найважливішим параметром порівняння рівня розвитку та динаміки окремих підприємств, регіонів та країн.

Глобальний індекс конкурентоспроможності (GCI) Всесвітнього економічного форуму - один з найвідоміших показників конкурентоспроможності, який вимірює мікроекономічні та макроекономічні основи національної конкурентоспроможності. Він розглядає конкурентоспроможність як сукупність інститутів, політики та чинників, що визначають рівень продуктивності країни. Цей індекс дозволяє зробити повну заміну між дванадцятьма стовпами, які спрямовані на вимірювання різних розмірів конкурентоспроможності, хоча частково модулюються деякими різними вагами.

Глобальний індекс конкурентоспроможності (GCI) інтегрує макроекономічні та макроекономічні (бізнес) аспекти конкурентоспроможності країн в єдиний індекс. GCI має достатньо складний алгоритм підрахунку та приймає до уваги не тільки загальноекономічні показники (ВВП, рівень імпорту/експорту) але й умови, в яких знаходиться економіка. І, звичайно ж, до таких некласичних економічних показників, що впливають на GCI належать також і соціокультурні, такі як рівень освіти, політичний стан, рівень розвитку охорони здоров'я, технології та інновації, тощо. Також необхідно розуміти, що використані для підрахунку GCI метрики взаємопов'язані між собою.

### **Сучасний стан конкурентоспроможності Китаю**

За GDI Китай протягом останніх 10 років займає 26-29 місця практично не змінюючи свої показники. У 2019 цей індекс становить 73.9 балів зі 100

можливих, що у порівнянні з попереднім роком на 2 бали більше. Тобто, розвиток конкурентоспроможності Китаю відбувається але достатньо повільно. Це не дає можливості країні обігнати за рівнем конкурентоспроможності своїх сусідів у рейтингу, зараз це Катар, Малайзія та ОАЕ.

Зіткнувшись із зростаючими витратами на виробництво, старінням населення та зменшенням прибутку від масових капітальних вкладень за останні три десятиліття, Китай зараз повинен дотримуватися моделі розвитку, коли підвищення продуктивності створюється за рахунок інновацій та попиту за рахунок внутрішнього споживання.

#### Література:

1. Ceptureanu, S. I., Ceptureanu, E. G., & Luchian, C. E.. Competitiveness assessment: an overview. *The annals of the university of Oradea* (2016), 513.
2. Pérez-Moreno, S., Rodríguez, B., & Luque, M. Assessing global competitiveness under multi-criteria perspective. *Economic Modelling*, 53 (2016), 398-408.
3. Sala-i-Martin, X., Crotti, R., Di Battista, A., Hanouz, M. D., Galvan, C., Geiger, T., & Marti, G. (2015). Reaching beyond the new normal: findings from the global competitiveness index 2015–2016. *The Global Competitiveness Report, 2016*(2015), 3-41.
4. Schwab K. Global Competitiveness Report 2018. *World Economic Forum 2018*
5. Schwab K. Global Competitiveness Report 2019. *World Economic Forum 2019*
6. Vdovin, S. M., Salimova, T. A., Gouskova, N. D., Gorin, I. A., & Slushkina, Y. Y.. Assessment of global competitiveness: Stocktaking and methodical approaches. *Editorial Board*, (2016) 11(7), 45.
7. Мозиас, П.. Экономика Китая: погружение в новую нормальность. *Вопросы экономики* (2015) , (5), 134-158.

## ВАЛЮТНІ РИЗИКИ У МІЖНАРОДНИХ ОПЕРАЦІЯХ ТА ШЛЯХИ ЇХ ЗАПОБІГАННЯ

*Олініченко М.Ю.,  
студентка факультету  
фінансів і банківської справи  
Київський національний  
торговельно-економічний університет  
м. Київ, Україна*

Валютний ризик є одним із видів ринкового ризику та виникає в результаті діяльності суб'єктів господарювання, що здійснюють операції на зовнішніх ринках в іноземній валюті. Врахування валютних ризиків у міжнародній діяльності суб'єктів господарювання дозволяє здійснювати управління ризиками та застосовувати методи, які, в свою чергу, сприяють отриманню стабільного фінансового результату. На вибір потенційних контрагентів впливає економічна ситуація в країні, на ринок якої планується вихід.

Зазначимо, що валютний ризик – це наявний або потенційний ризик для надходжень і капіталу, який виникає через несприятливі коливання курсів іноземних валют і цін на банківські метали.

Класично валютні ризики класифікують наступним чином:

- ризик трансакції – пов'язаний з рухом грошових коштів, що базується на експортних та імпорتنих контрактах, оформлених в іноземній валюті;
- ризик перерахунку з однієї валюти в іншу – пов'язаний з кількістю активів, зобов'язань компанії в іноземній валюті;
- економічний ризик – пов'язаний з теперішньою ціною майбутніх грошових потоків відповідно до зміни валютних курсів. [1, с.116]

Отже, розглянемо особливості управління окремими видами валютних ризиків.

Трансакційний ризик хеджується тактично (селективно) або стратегічно, прогножуючи грошові потоки та отримані доходи, враховуючи економічну

політику фірми. Щоб оцінити даний вид ризику, необхідно спланувати чисті обсяги вхідних та вихідних потоків кожної іноземної валюти та визначити загальний рівень ризику збитків по цим валютам.

Трансляційний ризик (або ризик балансу) хеджується нечасто і несистематично. В основному, це стосується дочірніх компаній міжнародного бізнесу. Перегляд балансу у валюті материнської компанії створює значні ризики у разі слабкості національної валюти її філії.

Що ж до економічного ризику, то його важко оцінити, оскільки він відображає потенційний вплив змін валютних курсів на теперішню вартість майбутніх грошових потоків. Найчастіше аналізують даний вид ризику за допомогою розробки та оцінки альтернативних сценаріїв використання коштів.

Як вже було зазначено вище, управління валютним ризиком суб'єкта господарювання є забезпечення реалізації стратегічних та тактичних цілей підприємства через збереження активів, адаптацію діяльності до змін внутрішнього і зовнішнього середовища, попередження, уникнення чи мінімізацію валютних ризиків при дотриманні балансу інтересів усіх зацікавлених сторін [2, с. 147]

АТ «Укрексімбанк» здійснює свою діяльність переважно в корпоративному секторі. Це означає, що спроможність банку вчасно відповідати за своїми зобов'язаннями та підтримувати ліквідність, що досягається через грамотне управління ризиками і є основним завданням для банку.

Так як переважна більшість операцій банку спрямована на міжнародну торгівлю, то одним із головних ризиків, управління яким постійно досліджується і удосконалюється, є управління валютним ризиком. Воно спрямоване на забезпечення перевищення притоку грошових коштів в іноземній валюті над відтоком грошових коштів в іноземній валюті у сумі, прийнятній для банку та необхідній для підтримання ризиків ліквідності та достатності капіталу в межах, прийнятних для банку, і здійснюється шляхом:

- встановлення цільового (оптимального та прийнятного для банку), критичного (небажаного, але яким можна управляти) та граничного (що вимагає негайних дій) ключових значень валютного ризику;

- постійного моніторингу фактичних ключових показників валютного ризику;
- вжиття ефективних заходів, якщо показники валютного ризику сягають їх критичного та/або граничного значення. [3]

Стан валютного ринку України можуть характеризувати такі показники:

- офіційний курс гривні щодо інших валют;
- обсяг операцій на міжбанківському валютному ринку України;
- обсяг валютних інтервенцій, здійснюваних НБУ.

Що стосується обсягу операцій банків на валютному ринку України, то пропонуємо розглянути рис. 1-3 [4], на яких видно обсяг готівкових та безготівкових операцій за 2019 рік.

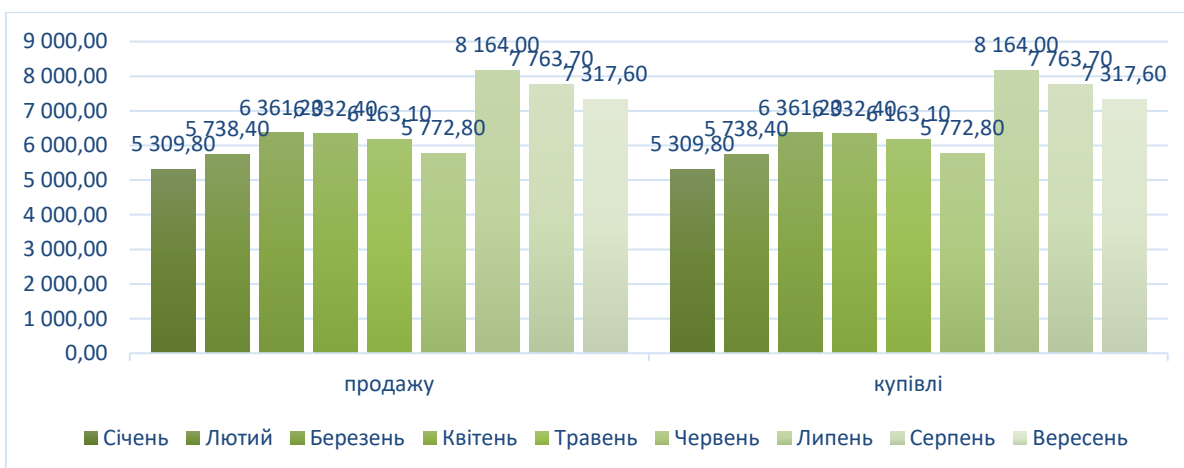


Рис. 1. Обсяг операцій із безготівковою іноземною валютою за період січень-вересень 2019 р.

Як бачимо з даного рисунка, обсяг купівлі і продажу безготівкової валюти був однаковим.

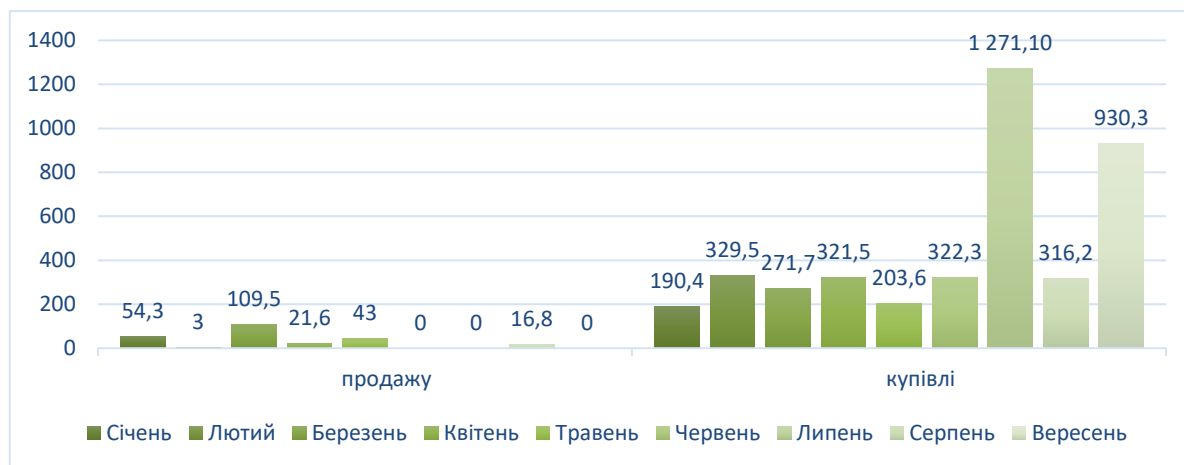


Рис. 2. Обсяг інтервенцій Національного Банку України за період січень-вересень 2019 р.

Одним з основних інструментів валютного регулювання в Україні виступають валютні інтервенції НБУ. Ситуація з обсягом валютних інтервенцій, здійснюваних НБУ протягом даного періоду була неоднозначною. За січень-травень було переваження купівлі над продажем. А червень липень і вересень 2019 р. застосування валютних інтервенцій було переорієнтоване на збільшення купівлі та відсутністю продажу.

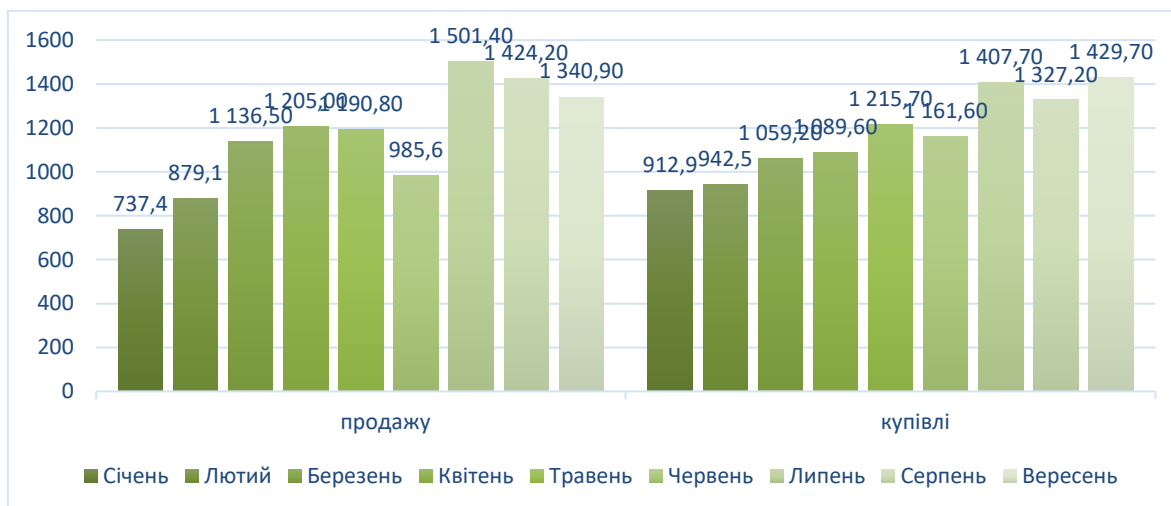


Рис. 3. Обсяг операцій з готівковою іноземною валютою за період січень-вересень 2019 р.

Тенденцією 9 місяців цього року було значне переважання обсягів купівлі валюти над обсягами продажу, що було необхідним для мінімізації негативного впливу іноземних валют на економічну безпеку держави, підтримки рівноваги платіжного балансу та стабільності національної валюти, поповнення міжнародних резервів.

Отже, врахування валютних ризиків у міжнародній діяльності суб'єктів господарювання дозволяє здійснювати управління ризиками та застосовувати методи, які, в свою чергу, сприяють отриманню стабільного фінансового результату. Для банку управління валютним ризиком спрямоване на забезпечення перевищення притоку грошових коштів в іноземній валюті над відтоком грошових коштів в іноземній валюті у сумі, прийнятній для банку та необхідній для підтримання ризиків ліквідності та достатності капіталу.

Валютний курс спричиняє суттєвий вплив на зовнішньоекономічну торгівлю: зростання курсу гривні неодмінно сприятиме збільшенню цін на міжнародному ринку на продукцію, вироблену в Україні, і навпаки.

## Література:

1. Колесніченко Г. О. Деякі аспекти управління валютними ризиками в Україні [Електронний ресурс] / Г. О. Колесніченко // УБС НБУ. – 2015. – С. 116 – 117. – Режим доступу до ресурсу: <https://bitly.su/nvz0Up>.
2. Ксендзук В.В. Методи управління валютними ризиками в зовнішній торгівлі / В.В. Ксендзук // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2016. – № 1. – С. 142–151. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhdtu\\_econ\\_2016\\_1\\_20](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhdtu_econ_2016_1_20)
3. Річний звіт АТ «Укрексімбанк» – 2018. Режим доступу: <https://www.exim-bank.com/assets/files/download/a1-1-3-consolidated-fs-exim-2018-united2.pdf>
4. Офіційний курс гривні до іноземних валют та показники валютного ринку України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://bank.gov.ua/statistic/sector-external/data-sector-external#6>.

---

УДК 657

Економічні науки

## ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

**Орфанова О.А.**

*студентка факультету*

*«Бізнесу та сфери обслуговування»*

*Державний університет «Житомирська політехніка»*

Вагоме значення в прийнятті управлінських рішень відіграє фінансова звітність, яка є основним джерелом інформації про фінансовий стан суб'єкта господарювання. Постійні зміни податкового та бухгалтерського законодавства призводять до помилок, та доводить необхідність проведення аудиту фінансової звітності. Високоякісний та незалежний аудит фінансової звітності є важливим для підтримки довіри інвесторів. Аудит фінансової звітності підвищує надійність інформації, наданої компаніями інвесторам, кредиторам та іншим зацікавленим сторонам у відповідності до вимог законодавства.

При проведенні аудиту фінансової звітності аудитором надається об'єктивна

оцінка фінансової ситуації підприємства на основі її документації, а також забезпечує доказ того, що фінансова звітність точно відображає фінансовий стан компанії.

Організація проведення аудиту повинна бути орієнтована на виявлення ризиків та базуватися на всебічному розумінні ділової активності підприємства, його бізнес-ризиків та їх наслідків для річної фінансової звітності та управлінського звіту. Цей підхід включає оцінку внутрішньої системи контролю.

Організація аудиторського процесу фінансової звітності характеризується його стадіями та етапами. Виділяють наступні етапи: планування; вивчення; оцінювання; встановлення достовірності; звітування. Кожий з етапів аудиту складається з основних ключових аудиторських процедур.

На етапі планування проводиться розробка загальної стратегії та детальний підхід до передбачуваної сутності, строків і меж аудиту, відповідно принципів планування аудиту (табл.1).

Етап планування аудиту передбачає:

- обговорення з членами аудиторської групи завдання;
- розробка загального плану аудиту (стратегії);
- розробка детального плану аудиту;
- розробка аудиторських процедур під час проведення та завершення аудиту.

Таблиця 1

Принципи планування аудиту

Принципи	Характеристика
Безперервність	планування не є окремим етапом аудиту, а швидше безперервним і повторювальним процесом, який розпочинається невдовзі після(або у зв'язку із) завершенням попереднього аудиту та продовжується до завершення поточного завдання з аудиту
Комплексність	взаємний зв'язок та узгодженість всіх етапів планування, починаючи з попереднього планування і до складання загального і детального аудиту
Оптимальність	використання варіативності на підставі критеріїв, які визначає аудитор в процесі планування, з метою вибору оптимального варіанту загального плану і програми аудиту

У процесі здійснення кожного етапу аудиторської перевірки необхідно визначити вибіркові дослідження, ретельно спланувати забезпечення виконання всіх процедур з метою виключення можливості написання не правильного висновку.

На етапі вивчення аудитором здійснюється попередній огляд та дається оцінка стану бухгалтерського обліку і фінансової звітності замовника аудиту. Аудитором за допомогою опитування, вивчення та аналізу фінансової звітності та даних бухгалтерського обліку здійснюється збір необхідних даних.

Процес збору необхідної інформації складається з таких складових:

- сформульовані питання, на які необхідно знайти відповіді під час дослідження;
- тип дослідження, що проводиться для пошуку відповідей на поставлені питання;
- аудиторські процедури залежно від типу дослідження;
- методи збору даних, необхідних для того, щоб відповісти на поставлені питання (вивчення документації, і т.д.);
- кількісний і якісний аналіз зібраних даних (для поглиблення аналізу отриманої інформації).

На етапі оцінювання, аудитор отримує максимальний обсяг інформації про об'єкт дослідження для проведення її аналізу та оцінки щоб зформувати обґрунтовану думку, для висновку про достовірність фінансової звітності підприємства. Оцінювання проводиться на базі зібраних необхідних даних. Під час перевірки фінансової звітності застосовуються прийоми документального контролю. Звітність при цьому підлягає перевірці за формою, аналітичній перевірці і перевірці за змістом. Під час перевірки фінансової звітності аудиторю слід керуватися нормативними документами, формою організації обліку і даними інвентаризації, проведеної перед складанням річного звіту.

Основними формами фінансової звітності є баланс і звіт про фінансові результати, а інші форми по суті є аналітичними розшифровками або

доповненнями до перших двох. Разом з тим основне змістове навантаження із складу звітних форм для характеристики майнового та фінансового стану підприємства несе бухгалтерський баланс, оскільки будь-яка форма фінансової звітності може бути зведена до бухгалтерського балансу.

Для з'ясування більш детального фінансового стану підприємства аудитор повинні проаналізувати бухгалтерський баланс і фінансову звітність, розрахувати фінансові показники. У випадку виявлення аудитором можливих факторів фальсифікації фінансової звітності та помилки у ній, він повинен дослідити потенційний вплив на неї і здійснити додаткові процедури контролю.

Етап встановлення достовірності фінансової звітності ґрунтується на підтвердженні попередньо здійсненої оцінки про достовірність відображення у системі рахунків бухгалтерського обліку та звітності інформації про активи, зобов'язання, власний капітал, а також про доходи, витрати і фінансові результати господарюючого суб'єкта. Склад і зміст фінансової звітності підпорядковані завданню комплексного задоволення інформаційних потреб її користувачів, і кожен елемент звітності виконує функції надання інформації в певному розрізі. Тому при формуванні думки про достовірність звітності важливо не тільки отримати уявлення про правильність складання її форм, а й наскільки зміст кожного елемента представленої підприємством звітності відповідає встановленому інформаційному завданню. Аудитор перевіряє відповідність складення фінансової звітності та висловлює свою думку про неї, але відповідальність за підготовку і надання фінансової звітності несе керівництво підприємства-клієнта. Тому аудит фінансової звітності не звільняє керівництво підприємства від відповідальності за недостовірне відображення даних у ній.

По закінченні аудиторської перевірки аудитор має бути впевненим, що фінансова звітність не містить ніяких невиявлених помилок. Це важливо, оскільки аудитор повинен обрати найоптимальніший варіант аудиторського висновку. На практиці можуть виникати труднощі в процесі виявлення деяких помилок у звітності. На це можуть впливати прийоми і способи, які використовує аудитор під час перевірки і які не сприяють знаходженню всіх неточностей у звітності, тобто не розкривають

повноту викладеної інформації. Також на це впливають господарські операції та умови їх здійснення. До таких прийомів і умов можна віднести:

- не використання тестування;
- індивідуальне застосування системи бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю;
- застосування малоефективних аудиторських доказів.

В таких випадках необхідно застосовувати ті аудиторські докази, на основі яких можна розкрити повну суть звітності і виявити всі недоліки. За правильну перевірку даних і висловлення думки стосовно фінансових звітів аудитор несе повну відповідальність. Такі вимоги ставляться перед аудитором незалежно від того, на яких підприємствах проводиться аудиторська перевірка, - у приватному чи в державному секторі.

Етап звітування є завершальним етапом процесу аудиту фінансової звітності. Аудитор готуються висновки за результатами оцінки рівня управління фінансово-господарською діяльністю суб'єкта господарювання виходячи з істотності їх впливу на фінансово-господарську діяльність.

За результатами аудиту складається звіт, який повинен включати висновки стосовно дотримання законодавства і забезпечення ефективності фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання та обґрунтовані рекомендації щодо її удосконален. Аудиторський висновок дозволяє встановити достовірність стану бухгалтерського обліку і звітності, разом з тим він не може бути гарантією майбутньої життєдіяльності суб'єкта господарювання.

Таким чином раціональна та ефективна організація аудиту фінансової звітності надасть можливість вирішення порушених проблемних питань та змогу значно розширити сферу дії аудиту в бік прийняття економічно обґрунтованих управлінських рішень.

#### Література:

1. Аудит: навч. Псіб. / [С.І.Дерев'янюк, Н.П.Кузик, С.О.Олійник та ін.] – К.: «Центр учбової літератури», 2016 – 380с.

2. Гордієнко, Н. І. Конспект лекцій з дисципліни «Аудит фінансової звітності» (для студентів спеціальності 7.03050901 і 8.03050901 «Облік і аудит» денної і заочної форм навчання)/ Н. І. Гордієнко; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. - Х.: ХНАМГ, 2011. – 80 с.

3. Рудницький В.С. Організація і методика аудиту: підруч. Для студентів ВНЗ/ В.С.Рудницький З.О.Душко; Ун-т банк. справи Нац. банку України(м. Київ). – К.: УСБ НБ – 479с.

---

УДК 339

Економічні науки

## АКРЕДИТИВ ЯК ФОРМА МІЖНАРОЖНИХ РОЗРАХУНКІВ

*Радченко Д. В.,  
студентка факультету фінансів  
банківської справи та страхування  
Київський національний  
торговельно-економічний університет  
м. Київ, Україна*

З огляду на поширення міжнародних інтеграційних процесів та активізацію міжнародної торгівлі актуальним є визначення такого способу розрахунків, за експортно-імпортні операції, який би був найбільш вигідний для усіх учасників міжнародної діяльності. Акредитив - це єдина на сьогоднішній день, форма розрахунку яка захищає інтереси як покупців, так і продавців, а тому потребує висвітлення його особливостей. [1, с. 9]

Дослідженню питання розрахунків з використанням акредитивів присвятили роботи такі вчені, як Федосік І. М., Каднічанська В. М., Максименко О. В., Васильєва В. Г., Лозовий В. С., О. Козка, Зубенко Т.М., Ільчук В. П. та багато інших. Однак, незважаючи на численні праці науковців з цієї тематики, проблема використання акредитиву при здійсненні міжнародної діяльності ще не достатньо досліджена. Тому метою написання тез є обґрунтування теоретичних засад сутності акредитиву, механізму його здійснення, а також

позитивних і негативних сторін цієї форми розрахунку. [1, с. 50]

У національному законодавчому полі, з огляду на міжнародну практику, порядок проведення розрахунків за акредитивами регулюється чималою кількістю нормативно-правових актів. Зокрема, це Інструкція «Про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті», затверджена постановою Правління НБУ від 21.01.2004 р. № 22, Положення «Про порядок здійснення уповноваженими банками операцій за документарними акредитивами в розрахунках за зовнішньоекономічними операціями», затверджене постановою Правління НБУ від 03.12.2003 р. № 514. Але головним документом на міжнародній арені щодо акредитивних розрахунків є «Уніфіковані правила і звичаї для документарних акредитивів», які розроблені і затверджені Міжнародною торговою палатою. [2]

Акредитив – договір, що містить зобов'язання банку-емітента, за яким цей банк за дорученням клієнта (заявника акредитива) або від свого імені проти документів, які відповідають умовам акредитива, зобов'язаний виконати платіж на користь бенефіціара або доручає іншому банку здійснити цей платіж. [3]

Є різні види акредитивів, але базовий їх поділ визначається наступними ознаками:

- з точки зору існування валютного покриття (покритий – акредитив, для здійснення платежів за яким заздалегідь бронюються кошти платника в повній сумі на окремому рахунку в банку-емітенті або в виконуючому банку та непокритий – оплата гарантується банком-емітентом за рахунок банківського кредиту);

- з точки зору можливості зміни або анулювання акредитива банком-емітентом (відкличний - може бути змінений або анульований банком-емітентом у будь-який час без попереднього повідомлення одержувача платежу та безвідкличний - умови акредитива можуть бути змінені тільки за згоди на це одержувача платежу, на користь якого його було відкрито). [4]

Для кращого сприйняття виконання акредитиву нижче наведений рис.1.

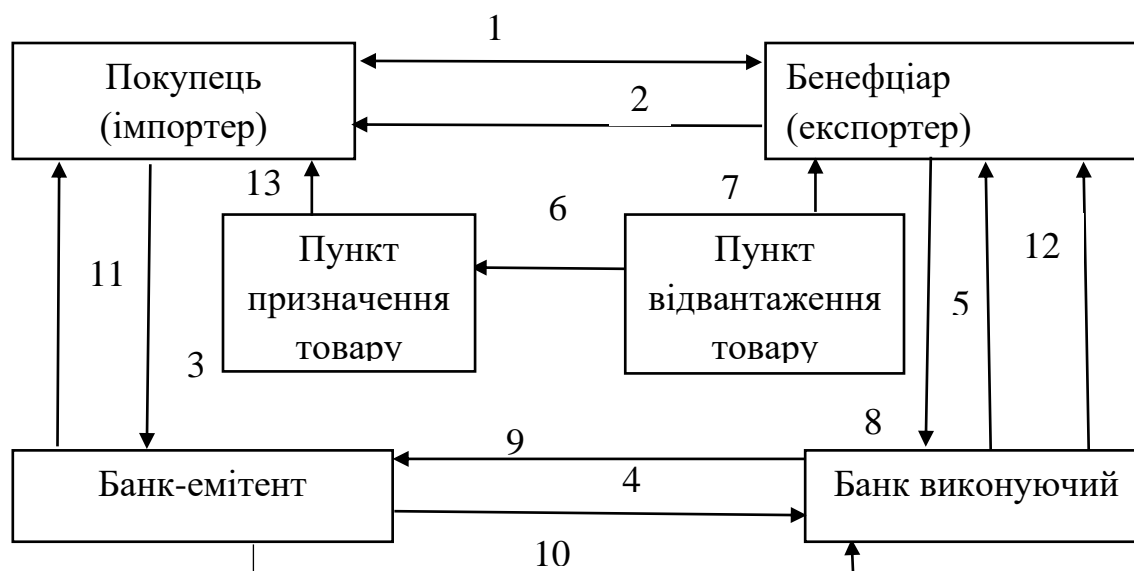


Рис. 1. Схема проведення акредитивної форми розрахунків

Рисунок відображає механізм здійснення розрахунків за документарними акредитивами у наступній послідовності:

- 1 - укладення контракту, де вказані умови і вид акредитива, назва авізуючого і виконуючого банків, перелік документів тощо;
- 2 - повідомлення імпортера про готовність товару до відвантаження;
- 3 - подання імпортером заяви на відкриття акредитива;
- 4 - відкриття акредитива в іноземному виконуючому (авізуючому) банку;
- 5 - повідомлення виконуючим (авізуючим) банком експортера про відкриття та умови акредитива;
- 6 - відвантаження товарів;
- 7 - одержання експортером транспортних документів.
- 8 - пред'явлення для оплати комерційних документів;
- 9 - пересилання документів банкові-емітенту;
- 10 - переказування суми платежу в авізуючий банк;
- 11 - списання суми платежу з рахунку імпортера;
- 12 - зарахування суми платежу на рахунок експортера;
- 13 - отримання комерційних документів і одержання права на володіння товаром. [5]

В Україні документарних форма розрахунків є достатньо складною, адже

має низку проблем. Головними проблемами є те, що ця форма передбачає тісну взаємодію іноземних і українських банків, хоча іноземні банки висловлюють відсутність довіри до українських, також умови обслуговування акредитивів, що встановлені західними банками для українських банків, є часто неприйнятними для останніх.

Слід зазначити, що українські підприємства в процесі міжнародної діяльності, використовують документарну форму акредитиву для розрахунків за імпортними операціями з розвинутими країнами Західної Європи, Північної Америки та Японією. Це пов'язано з тим, що ці регіони враховують підвищений ризик України в політичній та економічній сферах і низьку платоспроможність українських партнерів. Під час експортних розрахунків із країнами третього світу українські компанії та банки також використовують акредитиви, зважаючи на низьку платоспроможність таких країн-партнерів.

Акредитивна форма розрахунків є достатньо дорогою порівняно з іншими міжнародними розрахунками, таким як інкасо чи перекази. Наочно це можна спостерігати у табл. 1.

Таблиця 1

Тарифи на обслуговування операцій із документарними акредитивами деяких українських банків [6, 4, 7, 8]

Послуги	АТ «Укрсиббанк»	АТ «ПриватБанк»	АТ "Укресімбанк"	АТ «ОТП Банк»
Імпортні акредитиви / надані				
Випуск акредитива	0,2 % від суми акредитива min. 200 USD max. 4000 USD	0,2% (min. 75 USD, max. 2000 USD)	0,2%, але не < 50 USD та не > 2000 USD	0,25 % (min. 50 USD – max. 1500 USD )
Платіж за акредитивом	0,15% від суми платежу min. 30 USD max. 150 USD	0,1% (min. 75 USD, max. 1000 USD)	0,25%, але не < 10 USD та не > 300 USD	0,1% суми, min. 25 USD max. 150 USD
Обслуговування непокритого акредитива (забезпечення - застава майнових прав на депозит)	2 - 4 % річних - - під заставу майнових прав на депозит; 5% річних - під заставу рухомого або нерухомого майна	від 3% річних - - під заставу майнових прав на депозит; від 4% річних - під заставу рухомого або нерухомого майна	2% річних - - під заставу майнових прав на депозит; 2% річних - під заставу рухомого або нерухомого майна	-

Експортні акредитиви /отримані				
Авізування акредитива	0,1 % від суми акредитива min. 100 USD max. 1000 USD	0,1% (min. 75 USD, max. 500 USD)	0,15%, але не < 50 USD та не > 500 USD	0,15% від максимальної суми з урахуванням толерансу, min. 50 USD – max. 500 USD
Перевірка документів за акредитивом	0,2 % від суми min. 100 USD max. 1500 USD	0,2% (min. 75 USD, max. 1000 USD)	0,2%, але не < 50 USD та не > 5000 USD	0,2 % суми, min. 100 USD max. 1500 USD
Підтвердження акредитива	-з покриттям - 1,5 % річних; - без покриття - 5% річних	- з покриттям: 0,1% (min. 75 USD, max. 500 USD); - без покриття: від 2%річних (не < 20 USD на місяць)	- з покриттям -0,5% річних, але не < 100 USD. - без покриття - від 1% до 5% річних, але не < 100 USD.	- з покриттям - 0,5% річних, min. 100 USD; -без покриття: за домовленістю

Наведена таблиця, також, відображає і те що обслуговування непокритих акредитивів банками проводиться на умовах забезпечення, тобто обов'язково наявна застава майнових прав на депозит чи рухомого і нерухомого майна. Для імпортних операцій за акредитивами це є обов'язковою умовою. [9, с. 75-78]

Отже, акредитивна форма розрахунків - найбільш складна, тривала і дорога. Не дивлячись на це дана форма гарантує своєчасну оплату експорту товарів та зменшення ризику неотримання товару імпортером. Тому використання такої форми розрахунку вигідне для обох сторін особливо якщо: ділові партнери установили нові, неперевірені ділові відносини; продавець не впевнений у платоспроможності покупця, а покупець не впевнений у спроможності продавця поставити товар (виконати роботи/надати послуги); або ж об'єктом договору є великі проекти або товари, виготовлені за спеціальним замовленням.

#### Література:

1. Шпильовий В. А. Акредитивна форма розрахунків у практиці зовнішньоекономічної діяльності / В. А. Шпильовий // АГРОСВІТ. – 2015. – №24. – С. 50–55.

2. Акредитив у ЗЕД. Принципи та розрахунки / Законодавство України. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/DG170138.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/DG170138.html)

3. Про затвердження Інструкції про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті: Постанова Правління Національного банку України від 27.06.2019 №22 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0377-04>

4. Акредитиви по Україні. - Офіційний сайт акціонерного товариства державний банк «ПриватБанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://privatbank.ua/business/akkreditivnoe-obsluzhivanie>

5. Коцовська, Р.Р. Банківські операції: навч. посіб. / Р. Р. Коцовська, О. П. Павлишин, Л. М. Хміль. – К. : Знання, 2010. – 390с.

6. Тарифи АТ«УКРСИББАНК» на послуги, що надаються клієнтам Роздрібного бізнесу при проведенні документарних операцій. - Офіційний сайт АТ «Укрсіббанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://my.ukrsibbank.com/ru/sme/operations/documentary\\_operations/](https://my.ukrsibbank.com/ru/sme/operations/documentary_operations/)

7. Тарифи за документарними операціями для клієнтів. - Офіційний сайт АТ «Укресімбанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://www.eximb.com/upload/app\\_links/rates-documentary.pdf](https://www.eximb.com/upload/app_links/rates-documentary.pdf)

8. АТ «ОТП Банк» Тарифи на банківські послуги для корпоративних клієнтів. - Офіційний сайт АТ «ОТР Банк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.otpbank.com.ua/pdf/big-corporate/tariff/12-09-2019.pdf>

9. Дячек В.В. Особливості використання форм міжнародних розрахунків українськими підприємствами під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності / В.В. Дячек, О.Д. Колосовська, В.С. Оніщенко // Глобальні та національні проблеми економіки. – Миколаїв: МНУ імені В.О. Сухомлинського. - № 21. - 2018.- с. 70-76

## СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ТРЕНДИ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ В МІСТІ РІВНЕ

**Радчук О.В.**

*викладач готельно-ресторанних  
та технологічних дисциплін*

*Рівненський коледж економіки та бізнесу  
м. Рівне, Україна*

**Анотація.** Ресторанне господарство має великі перспективи розвитку в майбутньому. Ресторанний бізнес постійно змінюється, розширюється під дією різноманітних технічних, економічних, політичних та, навіть, соціальних змін. Однією із головних цілей підприємства повинно бути задоволення потреб споживачів на належному рівні для отримання прибутку. Для цього необхідно слідкувати за змінами в світових тенденціях та популярних трендах, що притаманні даному виду закладу харчування [1].

**Ключові слова.** Healthy food, крафт, «френдлі» формат, «з землі до столу», моноформати.

**Аналіз основних досліджень.** Фундаментальні та прикладні аспекти розвитку сфери ресторанного бізнесу, розглядалися у працях вітчизняних та зарубіжних авторів: А.Аветисової, В.Антонової, В.Архіпова, В.Варфоломєєвої, К.Егертон-Томас, В.Найдюк, Л.Нечаюк, В.Пивоварова, Г.П'ятницької, О.Сватюк, Н.Телеш, Т.Шталь та ін.

**Мета дослідження.** Аналіз сучасних трендів та тенденцій розвитку ресторанного бізнесу в місті Рівне.

**Виклад основного матеріалу.** В останні десятиліття в розвитку закладів ресторанного господарства окреслилися такі тенденції:

- формування нових напрямів сучасної кулінарії;
- поглиблення спеціалізації ресторанів;
- створення міжнародних ресторанних ланцюгів;

- удосконалення форм праці та впровадження досягнень науково-технічного прогресу [2].

Тренд — це те, що з малого переростає в велике. Наприклад, трендом в Україні по автентичній їжі за останні кілька років є грузинська кухня. За статистикою за останні 2 роки в містах-мільйонниках відкрилося більше 150 ресторанів грузинської кухні. Ось це і є тренд [3].

Але для того, щоб вирішити, рухатися в тренд чи ні, потрібно розібратися у фундаментальних поняттях про їжу. Таким чином, трендом завжди будуть страви і кухні, які популярні вже не одне десятиліття. Наприклад, італійська кухня завжди буде трендом. Постійно буде відбуватися реінкарнація італійської їжі, будуть нові формати. Обумовлено це тим, що люди завжди їдять вуглеводи — пасту, піцу, равіолі з сиром, м'ясом і багато іншого.

А чому грузинська кухня є трендом в Україні? Насправді відповідь проста — грузинська кухня візуально і ментально нам зрозуміла, як і італійська. Грузинська кухня дуже схожа на італійську: піца — це хачапурі, равіолі — хінкалі, салат з руколою і м'яким сиром моцарелла — це звичайний салат із зеленню і сиром сулугуні. Розвиваються в таких масштабах кухні, які в своєму «коді» мають винну культуру. Грузія і Україна з усіх пострадянських країн — держави з культурним кодом вина. Так можна вважати, оскільки зараз в Україні виноробство теж стрімко почало розвиватися.

Що стосується трендів в їжі, то, набирає обертів все, що стосується теми морепродуктів. Вже давно ціна і якість продуктів дозволяють створювати відповідні рівню Італії, Іспанії або Франції страви.

У Рівному є колоритні заклади, де ви можете спробувати Грузію на смак: ресторан «Виноград», ресторан «Кінза», ресторан «Пурі», ресторан «Хінкальня», пекарня «Гурія», грузинська пекарня-кафе «Кетілі-Пурі». Заклади італійською кухнею ресторан «Ла Ріва», ресторан «Вентото», ресторан «Ла Фаріна», ресторан "Venezia Ristorante Italiano", сімейне кафе "Soprano", піцерія "Сицилія", ресторан «Pasta MiaLucaffè», бар-піцерія «Pieno Piano», піцерія «Челентано».

Трендом кількох наступних років в Україні буде винна культура. Весь світ «стоїть» на локальній їжі і локальному алкоголі. У своїй більшості це станеться завдяки стрімкому розвитку українського виноробства, «бум» якого відбудеться найближчим часом. Зараз відновлюється виноробство і в Південній, і в Західній Україні.

Трендом в ресторанному бізнесі є крафтова культура. Рівне славне своїми пабами, барами, броварнями. Восени 2019 року рівняни приймали Міжнародний Форум пивоварів і рестораторів в рамках якого проводився всеукраїнський дегустаційний конкурс в ресторані «Айвенго». «Крафт» у перекладі з англійської мови - це «ручна робота», «ремесло». Крафтове — це пиво, виготовлене пивоваром вручну, і, відповідно, у невеликих об'ємах. Пивовар експериментує, шукаючи кращий смак. Тож у крафтових броварнях, безпосередньо спілкуючись зі споживачем, який вживає їхнє пиво, постійно вдосконалюють цей напій. Тож народжується безліч сортів нового пива.

Заклади м.Рівне де, можна скуштувати кращі сорти крафтового пива: ресторан «Броварня на Грушевського», гастро-паб «Фазер», паб «Сталева гора», паб «Кружак», пивна ресторація «Кант», пивна ресторація «Три слона», паб «Рівень», паб «Кухель».

Таким чином, основними тенденціями та трендами розвитку ресторанного бізнесу 2020 року в м.Рівне є наступні:

– Офіціанти з формально обслуговуючого персоналу перейдуть в більш персоніфікований, «френдлі» формат. Це, в будь-якому випадку, буде найближчий тренд, тому що культура нас, як гостей, потихеньку росте, і ми починаємо поважати людей, які нас обслуговують. Мало того, ми починаємо довіряти офіціантам свій вибір, оскільки рівень їх кваліфікації зростає, вони будуть займати експертну позицію і стануть свого роду провідниками в світ гастрономії, а не просто будуть обслуговуючим персоналом, який приймає замовлення, виносить страву, забирає порожні тарілки.

– Використання сет-меню, як знак якості та характерної риси закладу. В ресторанах з авторською кухнею шеф-кухарі створюють спеціальні

дегустаційні меню, за допомогою яких гості мають можливість отримати уявлення про продукти. Сет-меню, по суті, передають атмосферу закладу, в середньому, це 8-10 страв.

- Заміна високовартісних морепродуктів і делікатесних сортів риби на більш прийнятні за ціною рибопродукти з оселедця, сардини або анчоуса.
- Поява «моноресторанів» – ресторанів одного продукту, де, наприклад, подають тільки печену картоплю, хінкалі, вафлі або пельмені.
- Наголос на органічності, натуральності і свіжості продуктів. Обов'язкове використання стандартів в приготуванні страв, відсутність хімічних добавок, принцип доставки продуктів «з землі до столу».
- Теплан-шоу, коли на очах у публіки теплан-кухар віртуозно створює якесь фірмове блюдо. При приготуванні використовується мінімум обробки: клієнти хочуть відчувати смак продуктів, а не численних спецій. А в меню – все більше страв із зелені, овочів і фруктів.
- Подальший акцент на здоровому харчуванні сприятиме тренд популярності Healthy food зростанню кількості суп-барів, салат-барів, вегетаріанських ресторанів.

Очевидно, що мінливі умови життя українців відбилися і на їх перевагах. Не всі заклади, які нині популярні, такими і залишаться. Найближчим часом будуть вимирати дорогі пафосні і складні за своєю структурою ресторани, також ті у яких буде суміш «про все і ні про що. Активно розвиватимуться невеликі заклади з демократичними цінами, розрахованими на середній клас, так як матеріальне становище українців в найближчі роки не передбачає особливого зростання. Також буде зростання українських форматів, зокрема буде підвищений інтерес до національної кухні в її різних локальних проявах, за рецептами з різних регіонів.

Активно розвиватися будуть кав'ярні. Культура споживання кави зростає на очах, ця тенденція йде з Заходу. Відбуватиметься відкриття самих різних кав'ярень різних форматів, починаючи від альтернативних, де всі схиблені на каві, закінчуючи традиційними. У тренді буде вулична їжа і все що стосується гнучких швидких мобільних форматів.

Отже, створення високоефективного ресторанного господарства відіграє важливе значення як один з пріоритетних напрямів структурної перебудови економіки держави. Для сприяння адекватності управлінських рішень по відношенню до розробки та втілення стратегії підприємства ресторанної індустрії, а також підвищення обізнаності працівників, необхідно знати тренди та тенденції розвитку підприємств ресторанного господарства загалом, розуміти процеси, що відбуваються в індустрії сьогодні.

#### Література:

1. Готельно-ресторанний бізнес як основна складова туристичної індустрії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://libr.rv.ua/ua/virt/78/>
2. Яшина О.В. Особливості розвитку ресторанного господарства в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://tourlib.net/statti\\_ukr/yashyna.htm](http://tourlib.net/statti_ukr/yashyna.htm)
3. Мережа закладів Діми Борисова – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://borysov.com.ua>
4. Гільдія кухарів Рівненщини – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.facebook.com/guildofchefs.rivne/>

---

УДК 330.3

Економічні науки

## МОНЕТАРНА ПОЛІТИКА УРЯДУ УКРАЇНИ І ТАРГЕТУВАННЯ ЦІН

**Рибка Н.В., Гайда Г.М., Воляник О.М.**  
*викладачі економічних дисциплін,  
Горохівський коледж Львівського  
національного аграрно го університету  
м. Горохів, Україна*

Сьогодні Національний банк України впроваджує нову монетарну політику, яка суттєво відрізняється від політики Національного банку до кризи 2014 року – «інфляційне таргетування». Інфляційне таргетування є найбільш поширеним монетарним режимом у світі. Цей режим не має жорсткого визначення, його впровадження може відрізнятись в різних країнах.

Для нього характерні такі риси:

- цінова стабільність (низька інфляція);
- публічно оголошені середньострокові інфляційні цілі (в Україні це 3-7%); монетарна політика проактивна, таргетується майбутня інфляція;
- підзвітність та публічна оцінка виконання режиму і досягнення цілей.

Режим інфляційного таргетування – це прагматична відповідь на провали інших монетарних режимів. У випадк – це відповідь на історичну неспроможність режиму фіксованого курсу в умовах недисциплінованої фіскальної поведінки уряду та сильних зовнішніх економічних шоків.

Сучасні центробанки таргетують інфляцію через розуміння, що:

- високий рівень інфляції не сприяє чи навіть заважає економічному зростанню;
- низька інфляція є соціальним благом та захищає бідніші верстви населення.

Країни з монетарним режимом інфляційного таргетування показують більш низькі рівні інфляції. В той же час, питання чи сприяє інфляційне таргетування економічному зростанню в країнах, що розвиваються, на сьогодні залишається відкритим.

Інфляційне таргетування балансує виконання правил в середньостроковому періоді з можливістю реагувати на короткострокові виклики (такі як, наприклад, ситуація з Приватбанком).

В країнах, що розвиваються, та в країнах з середніми та низькими доходами існує декілька факторів, що ускладнюють впровадження будь якого монетарного режиму, включаючи режим інфляційного таргетування.

Успішність будь-якого монетарного режиму залежить від очікувань і довіри ринків та населення. Якщо бізнес та населення не вірять, що уряд та центробанк втримають обмінний курс, то втримати його буде дійсно набагато важче. Населення буде скуповувати іноземну валюту, створюючи тиск на місцеву грошову одиницю. Бізнеси будуть підвищувати ціни, очікуючи підвищення обмінного курсу. Так само і з режимом інфляційного таргетування. Якщо бізнес та

населення не вірять, що уряд та центробанк подолають інфляцію або не розуміють монетарний режим таргетування інфляції, їхні очікування можуть бути побудовані на історичних даних. Досить часто в країнах, що розвиваються, історичні показники інфляції високі. Тому очікування майбутньої інфляції теж можуть бути зависокі, незважаючи на поведінку та публічні комунікації центробанку.

Населення буде скуповувати іноземну валюту, створюючи тиск на місцеву грошову одиницю. Бізнеси будуть підвищувати ціни, очікуючи підвищення обмінного курсу.

У країнах, що розвиваються та мають середні та низькі доходи, інфляційне таргетування досить часто впроваджується після економічної або політичної кризи. Але в таких умовах досить часто уряд та регулятор мають декілька додаткових викликів:

- необхідність стабілізувати обмінний курс;
- необхідність накопичити валютні резерви;
- необхідність стабілізувати фінансову систему тощо.

Ці таргети досить часто конфліктують з цілями зниження інфляції. Наприклад, накопичення резервів конфліктує зі зниженням інфляції і стабілізацією обмінного курсу.

Чотири групи факторів ускладнюють впровадження будь-якого монетарного режиму: слабка економіка, велика кількість таргетів, низька довіра.

За таких умов інфляційне таргетування стає ще привабливішим монетарним режимом через свою простоту і прозорість. Центробанк має використовувати найпростіші інструменти, які є ефективними в економіці та є зрозумілими ринку. Центробанк мусить постійно і дуже зрозуміло комунікувати з ринком про свою поведінку та свої цілі. Постійність та зрозумілість комунікацій з часом підвищать довіру та захистять його від політичного тиску.

Більше того, якщо центробанк буде відхилятися від режиму через політичні фактори, ринок зможе це завчасно побачити, через динаміку інструментів, що використовує центробанк. За інфляційного таргетування неможливо засекретити відсоткові ставки чи рівень інфляції. А за інших режимів можливо створити

бар'єри для ринку для розуміння поведінки центробанку. В цілому, недовіра до центробанку та інші фактори, можуть зробити оптимальними відносно більш жорстку та прозору реакцію центробанку на шоки та поведінку уряду. За слабкої економіки, можливість центробанку впливати на інфляцію буде відносно обмежена. З цієї точки зору, центробанк може сконцентрувати зусилля на згладжуванні шоків і поводити себе відносно обережно. Ці два аргумента конфліктують. Фактичний баланс між ними залежить від конкретних деталей економіки та політичної ситуації. В умовах України, я би адвокував відносно більш жорстку поведінку задля побудови довіри та для збільшення ефективності режиму інфляційного таргетування.

Досвід інфляційного таргетування є достатньою підставою для появи ряду аргументів на його користь – так само, як і наявності не менш стереотипної критики цього монетарного режиму. Можна відзначити декілька «каменів спотикання»:

- відсутність «матеріальної» проміжної цілі (у вигляді, наприклад, кількісних показників за грошовими агрегатами);
- визначеність щодо оптимального характеру реагування на шоки пропозиції, розмежування цінових коливань на прояви шоків попиту чи пропозиції;
- поширення інфляційного таргетування в країнах з ринками, що формуються.

Досвід таких таргетування цін продемонстрував, що реалізація його може бути успішною. До глобальної фінансової кризи саме валютний курс був найбільшим каменем спотикання досвіду інфляційного таргетування за межами розвинутих країн. Чим активніше запроваджувалось інфляційне таргетування, тим більшою мірою посилювався акцент в аналізі на предмет включення валютного курсу до макромоделі інфляції та фінансової стабільності.

#### Література:

1. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.bank.gov.ua>.

2. Лепушинський В. Стратегічний документ з монетарної політики в умовах запровадження в Україні інфляційного таргетування / В. Лепушинський // Вісник Національного банку України. – 2015. – № 233. – С. 25.39.

3. Політика монетарного розширення на підтримку зростання і розвитку / Наук. ред. В. Юрчишин. – Київ: Заповіт, 2016. – 116 с.

---

Екнонмічні науки

## ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ

*Сабадаш В.В.,*

*магістр*

*Дніпропетровський національний*

*університет ім. О.Гончара,*

*Україна*

Зовнішня торгівля є вагомою рушійною силою економічного зростання в будь-якій країні світу. Від величини сальдо чистого експорту залежить не лише стан платіжного балансу країни, ситуація на її валютному ринку, динаміка валютного курсу та валових міжнародних резервів, але й здатність країни зберігати економічну незалежність, підтримувати зовнішній державний борг на безпечному для країни рівні, запобігаючи досягненню критичної величини запозичень на світовому фінансовому ринку [1]. Саме тому ефективне управління експортно-імпортною діяльністю економічних суб'єктів на макрорівні з метою підтримання її раціональної товарної структури та сальдо зовнішньої торгівлі на оптимальному для економіки рівні є актуальним завданням економічної політики держави.

З моменту набуття незалежності Україна пройшла шлях від нетто-імпортера по товарах з пасивним сальдо поточного рахунку платіжного балансу до стану не тільки товарного нетто-експортера (з 1999 р.), а й досягла активного сальдо того ж рахунку. Однак цих позитивних зрушень було досягнуто не стільки за рахунок ефективного управління зовнішньою торгівлею, скільки переважно внаслідок сприятливої зовнішньоекономічної кон'юнктури. Тому вже в 2015 р.

торговельний баланс України став пасивним, а сальдо зовнішньої торгівлі скоротилося в 4,5 рази. Проблемність ситуації підсилюється тим, що український ВВП більш як на 50% реалізується за рахунок зовнішнього попиту, що збільшує вразливість української економіки від зовнішньоекономічної кон'юнктури. Високий же рівень частки імпорту у ВВП засвідчує загрозливі тенденції витіснення українського виробника з власного внутрішнього ринку. Все це зумовлює необхідність зміни акцентів в управлінні зовнішньоторговельною діяльністю від стимулювання екстенсивного типу розвитку до інтенсивного.

Сучасний стан експортної та імпоротної діяльності в Україні досліджено і проаналізовано в роботах вітчизняних економістів, зокрема В.Андрійчука, Т.Вахненка, А.Гальчинського, Б.Губського, О.Мельника, В.Новицького, А.Кредисова, В.Сіденка, Я.Жаліла, О.Шнипка. Проблеми розбудови власної регуляторної моделі зовнішньоторговельної діяльності України висвітлено у наукових публікаціях І.Бураковського, О.Гребельника, М.Каленського, Д.Лук'яненка, В.Найдьонова, С.Осики, М.Петренка, В.П'ятницького.

Водночас, незважаючи на набутий у вітчизняному науковому середовищі досвід розробки прогнозів зовнішньої торгівлі в умовах перехідного періоду, показники, розраховані на базі наявних економетричних моделей, як правило, не відповідають фактичним значенням. Це обумовило необхідність подальшого пошуку і/або розробки факторів (регресорів) для економіко-математичних моделей, використання яких забезпечувало б прогнозними величинами, дійсними не лише в короткостроковому, але й в середньо- та довгостроковому періодах. Вдосконалення потребує також чинна система регуляторних заходів у сфері експортної діяльності, оскільки за весь період незалежності динаміка державних рішень з питань регулювання експортної діяльності не призвела до змін товарної структури експорту [4].

Висока науково-практична значимість та актуальність системного дослідження регулюючого впливу держави на експортні та імпорتنі потоки товарів і послуг з метою економічно доцільного на певному етапі розвитку країни їх збалансування обумовили вибір теми дисертаційного дослідження, його мету та завдання [2].

Зовнішня торгівля є історично першою і найважливішою формою (видом) зовнішньоекономічної діяльності. Її швидкому зростанню сприяв активний розвиток транспорту, зв'язку, інформаційних комунікацій, зниження митних зборів, зміни політичного характеру [6].

На даний час система органів державного регулювання зовнішньої торгівлі в Україні визначена недостатньо чітко й має певні недоліки. Зокрема, існує об'єктивна необхідність створити й нормативно закріпити дієві механізми взаємодії та співпраці між органами державного регулювання зовнішньої торгівлі, чітко визначити компетенції цих органів з метою усунення дублювання окремих їх повноважень, що має оптимізувати державне регулювання зовнішньої торгівлі в цілому.

#### Література:

1. Власюк О.С. Аналітична оцінка стратегічних напрямків та заходів щодо реалізації програм стабілізації економіки України: Монографія. - К.: НІСД, 2003. - 82 с.

2. Саламатов В.О. Методологія узагальненої оцінки стану реалізації національних інтересів країни./ Саламатов В.О// Державне управління: теорія та практика № 2007/1 (5) - [Електронний ресурс]. - Режим доступу до матеріалів: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej5/txts/07svonik.htm>

3. Непрерывное улучшение процессов на этапе, когда это имеет особое значение/ Жарнецки Х., Схроев Б., Адаме М., Спэн М. // Стандарты и качество. 2010. – № 3. – С. 79–83.

4. Трохачьова О.В. Національні економічні інтереси та їх реалізація у зовнішньоторговельній сфері/ Трохачьова О.В.// Матеріали міжнародної інтернет-конференції Формування та розвиток економіки в сучасних умовах господарювання [Електронний ресурс]. – Режим доступу до матеріалів: <http://viem.edu.ua/konf2/art.php?id=1012>.

5. Циганкова Т.М. Міжнародна торгівля / Циганкова Т.М, Петрашко Л. П., Кальченко Т. В.// Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2009. – 488 с.

6. Country and industry forecasting: IHS Globak insight. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до матеріалів: <http://www.ihsglobal.com/products/global-insight/index.aspx>

---

УДК 336.711

Економічні науки

## ШАХРАЙСТВО ЯК ЗАГРОЗА ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ БАНКУ

*Селіванова Катерина Валеріївна,  
Нестерчук Катерина Сергіївна  
студентки 4 курсу ННІ фінансів,  
банківської справи УДФСУ  
та ННІ обліку, аналізу та аудиту, Ірпінь  
Науковий керівник:  
Татьяніна Світлана Михайлівна,  
старший викладач кафедри банківської  
справи та фінансового моніторингу*

Інтеграційні процеси України у світову економіку, слабкий розвиток фінансового ринку та його інфраструктури, недосконалість чинного законодавства, фінансова криза, зменшення реальних доходів населення і бізнесу, масове скорочення робочих місць та зростання безробіття, корупція та криміналізація економіки ставлять перед системою економічної безпеки банку нові завдання, що призводить до появи нових, раніше не характерних банківській діяльності загроз.

Сьогодні все більших обертів набувають електронні фінансові операції, стрімко зростає кількість карткових транзакцій та активне використання цифрових грошей. Сучасні інноваційні технології зробили можливими платежі через спеціальні програмні додатки, встановленими на мобільні пристрої, або взагалі використання безконтактних технологій. Збільшенню обсягів електронних транзакцій сприяють також й популяризація інтернет-магазинів. Інформаційні технології зробили здійснення платіжних та фінансових операцій зручним та швидким процесом не залежно від місця знаходження платника або отримувача коштів, наявності коштів на рахунку, виду платіжної операції тощо.

Але, поряд з вищезгаданими тенденціями набирає обертів й банківське шахрайство, яке на сьогоднішній день є проблемою глобального характеру для банків, їх клієнтів та тих суб'єктів, які мають право здійснювати фінансові операції. За останні роки збитки від фінансових шахрайств зросли кардинально. Це має негативні наслідки для клієнтів фінансово-економічних агентів, які стають основним об'єктом шахрайств та втрачають кошти. Банкам шахрайство наносить також значну шкоду, що проявляється у втраті клієнтів, необхідності відшкодовувати вкрадені кошти, збільшенні коштів на модернізацію служби кібербезпеки та посилення захисних заходів. Поширеними є: шахрайства з банківськими картками, як найбільш простий, доступний та масовий спосіб платежу, що робить його можливим для підробки карток, пристроїв, що зчитують інформацію, викрадання даних з карт; Інтернет-шахрайства, коли Інтернет, який є платформою для клієнтів банку, через яку здійснюють онлайн платежі, використовується шахраями як інструмент для крадіжки особистих фінансових даних клієнтів; соціальна інженерія, коли шахрай від імені банку дізнається у клієнта всю його інформацію та викрадає кошти з його рахунку.

Загальною проблематикою визначення шахрайства в банківській сфері, його суб'єктів, способів займалися такі науковці, як: А. Єпіфанов, М. Зацеркляний, Д.Козлов, О. Кришевич, В. Левін, С. Ніколаюк, С. Поперешняк, І. Сало, О. Саяпін, С. Шапочка, А.М. Шевченко та інші., що знайшло відображення у низці наукових публікацій.

Банківська система безпеки часто не встигає за швидкими темпами модернізації способів та інструментів шахраїв. Відповідно рівень протидії загрозам поступається рівню зростаючих загроз. За оцінками експертів серед галузей, які найбільше потерпають від шахраїв, перше місце займає банківський сектор, друге — енергетичний та добувний сектор, третє — телекомунікаційний. Так, у 2018 році від фішингових атак найбільшої шкоди зазнали 51,7% банків у порівнянні з електронною комерцією та платіжними системами — представниками фінансового сектору. [1] За статистичними даними ЕМА (Української міжбанківської асоціації членів платіжних систем),

сума збитків громадян внаслідок дій шахраїв із платіжними картками у 2018 році досягла 670 млн грн, що значно перевищує збитки за попередні роки — 339,13 млн грн (2017 р.), 181,00 млн грн (2016 р.), 90,00 млн грн (2015 р.). Збільшилася також і середня сума втрат від шахрайства із використанням методів соціальної інженерії. Так, у 2017 році ця сума склала 2543,00 грн проти 1403,00 грн у 2016 році та 834,00 грн у 2015 році [2].

Боротьба із шахрайством - це глобальна проблема. Для її вирішення створюються спеціальні підрозділи, її намагаються регулювати на законодавчому рівні. На боротьбу із шахрайством впливають:

- розвиток нових способів шахрайства;
- збільшення обсягу інформації, обробка якої потребує нових методів, наприклад, Data Mining;
- обмеження в інформаційних системах, які не дозволяють своєчасно адаптувати їх до ефективної протидії новим за формою і рівнем новизни загрозам;
- проблеми, пов'язані з управлінням даними на фізичному та організаційному рівнях; — банківські ризики;
- психологія взаємовідносин "клієнт - шахрай - банк", яка дозволяє клієнту у випадках спілкування із шахраєм надавати конфіденційну інформацію.

Одним із головних напрямків боротьби із шахрайством, зазначеним у Постанові НБУ №95 "Про затвердження Положення про організацію заходів із забезпечення інформаційної безпеки в банківській системі України" від 28 вересня 2017 року, є впровадження банками основних технічних систем [3]: виявлення атак; моніторингу подій управління інцидентами; контролю доступу до мережі; захисту електронної пошти; запобігання атак, спрямованих на відмову в обслуговуванні; антивірусного захисту; двофакторної автентифікації. Але роз'яснення щодо їх створення, впровадження, фінансування, тощо, відсутні. Тобто перед банками поставлена задача, а її виконання - це вже прерогатива власників, при цьому спостерігається нехватка спеціалістів у галузі кібербезпеки, що ускладнює виконання задачі. До вирішення такої складної проблеми треба підходити системно, та ключем її вирішення має бути розвиток та удосконалення автоматизованих

інформаційних технологій та систем у поєднанні із математичними методами.

Фінансове шахрайство в комерційному банку поширене явище в банківській сфері, особливо серед українських комерційних банків. Слід також урахувати особливі конструкції фінансового шахрайства в комерційних банках, які набирають масштабів поширення. Шахрайською новацією є маскування залучення фінансових ресурсів від вкладників із задіянням небанківської фінансової установи з наступним заволодінням фінансовими ресурсами і позбавлення вкладників грошових коштів та законних прав на державне відшкодування їхніх вкладів.

Представники Національного банку України зазначають, що в Україні сформувалась культура шахрайства і без підвищення рівня захищеності комерційних банків не відбудеться відновлення кредитування [7]. Це, в свою чергу, дозволяє відмітити, що за відсутності кредитування неможливе й відновлення економіки країни в цілому. Такий стан справ вимагає прискіпливої уваги до фінансового шахрайства в комерційних банках, до виявлення його чітких характеристик та їх систематизації, тобто класифікації фінансового шахрайства в комерційному банку. Фінансове шахрайство, яке призводить до втрати комерційним банком грошових коштів унаслідок кредитування афілійованих осіб із власниками комерційного банку і його менеджментом, – типовий спосіб недобросовісного заволодіння фінансовими ресурсами комерційного банку. Традиційним для українських реалій є кредитування афілійованих осіб із власниками і вищим менеджментом комерційного банку. Звичайно, протягом нормальної діяльності комерційного банку вищий менеджмент і власники комерційного банку користуються перевагами (перевищенням) влади над комерційним банком і здатні впровадити рішення про кредитування таких осіб та організувати приховування пов'язаності зі собою. Метою такого кредитування є забезпечення іншого (відмінного від банківського) бізнесу фінансовими ресурсами і перенесення фінансових збитків та втрат на фінансовий результат комерційного банку. Фінансове шахрайство, яке призводить до втрати грошових коштів комерційним банком унаслідок їх розміщення на кореспондентських рахунках в іноземних комерційних банках із сумнівною репутацією, – цей випадок фінансового шахрайства виокремився з конструкції з

50

виведення грошових коштів із комерційного банку, який також притаманний аналогічній групі шахраїв, наділених вищою владою в комерційному банку. Фігурування у кримінальних провадженнях чи пряма підозра у вчиненні злочинів таких осіб, як вищі керівники комерційного банку чи його власники, мотивує їх до заволодіння грошовими коштами в такий спосіб, який би передбачав їх виведення із України. Це роблять для того, щоб, по-перше, захистити фінансові ресурси від їх втрати на території держави, де розпочато переслідування, по-друге – у разі виїзду за кордон ці ресурси будуть використовуватись для життєзабезпечення, нового бізнесу, по-третє – їх складно виявити слідчим органам і, відповідно, заарештувати, конфіскувати тощо.

Отже, протидія шахрайству є досить складною, багатосторонньою і важкою ділянкою роботи не лише для підрозділу безпеки, але і всього колективу банку. Складність полягає насамперед у тому, що боротьбі з шахрайством необхідно надати системний і комплексний характер, залучити до неї весь персонал, забезпечити інформаційно і організувати ефективно управління нею. В той же час практика показує, що вартість створення і впровадження в практику діяльності банків комплексної системи протидії шахрайству у декілька разів поступатиметься збиткам, понесеним від шахрайських дій персоналу.

#### Література:

1. Козлов Д. Н. Система предотвращения мошенничества как составляющая кредитного конвейера / Д. Н. Козлов, В. В. Левин // Банковское кредитование. – 2013. – № 2 (48). – С. 15–25.
2. Подосенков Н.С. Риски мошенничества в торговом финансировании / Н.С. Подосенков // Управление финансовыми рисками. – 2015. – № 4 (44). – С. 270–277.
3. Шевченко А. М. Зловживання та махінації на ринку фінансових послуг: методи боротьби, засоби протидії / А. М. Шевченко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 7. – С. 767–771.
4. Кришевич О. В. Способи шахрайства в банківській сфері: кримінально-правовий аспект / О. В. Кришевич // Кримінальне право і кримінологія. – 2012. – № 2 (23). – С. 111–116.

5. Офіційний сайт Української міжбанківської Асоціації членів платіжних систем ЕМА Fraud Digest [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ema.com.ua/fraud-digest-25-05-2017>.

---

УДК 629.4.014.76:656.2.078

Економічні науки

## ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД РЕФОРМУВАННЯ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ В СФЕРІ ВАНТАЖНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

**Сидоренко І.В.,**

*студентка*

*економіко-гуманітарного факультету*

*Дніпровський національний університет*

*залізничного транспорту*

Вантажні перевезення є одним з основних джерел прибутку залізниць. Останні декілька років Укрзалізниця знаходиться в постійному стані реформування галузі. Від того, яку модель організації вантажних перевезень буде остаточно обрано в Україні, і залежатиме кінцевий результат діяльності залізниць. Задля оптимального вибору моделі реформування українських залізниць, вважаємо за необхідне проаналізувати досвід реформування деяких країн колишнього СРСР та провідних європейських країн.

В результаті реформування залізниць Росії було виконано інвентаризацію майна залізничного транспорту; застосовано роздільний облік і формування фінансової й бухгалтерської звітності ВАТ «РЖД» за видами діяльності; прийнятий новий преїскурант на перевезення вантажів і послуги інфраструктури, які надаються ВАТ «РЖД», окрім державних перевізників вантажів з'явилися приватні оператори; відбулася реорганізація системи управління ВАТ «РЖД», перехід від регіонального принципу управління до функціонального. Крім того, створено два ВАТ – «Перша вантажна компанія» та «Друга вантажна компанія», яким передано на баланс вантажні вагони власності ВАТ «РЖД».[1].

Щодо Казахстану, то там триває Програма реформування залізничного транспорту до 2020 року [2]. У цілому, проміжні результати структурно-

інституціональної реформи галузі позитивні. Так, із складу Національної компанії «Казахстан темір жолы» (АТ НК «КТЖ») виведені непрофільні види господарської діяльності й соціально-побутові активи; ремонтні компанії передані в конкурентний сектор; пасажирські перевезення відділені від вантажних; впроваджено механізм державного субсидування пасажирських перевезень; у бюджетний кодекс уведені норми, що передбачають державне фінансування залізничної інфраструктури; сформовано ринок оперування вагонами; впроваджений механізм фінансування й будівництва інфраструктурних об'єктів на концесійній основі.

Однак не всі заходи виконані в повному обсязі й деякі цілі реформи поки не досягнуті. Діюча модель залізничного транспорту характеризується в такий спосіб: конкурентний ринок сформований тільки в сегменті оперування вагонами й пасажирськими перевезеннями; операційна модель сформована в результаті реструктуризації не за, а за групами активів; основні сегменти - послуги інфраструктури й перевезення вантажів і пасажирів функціонують у монопольному режимі під твердим і неефективним державним регулюванням; тарифи на послуги залізничного транспорту на практиці є інструментом соціально-економічної політики. Відставання темпів розвитку залізниці від сучасних потреб економіки й населення зумовлено такими проблемами: збереження перехресного субсидування соціально значущих послуг за рахунок рентабельних; рівень тарифів не забезпечує покриття операційних та інвестиційних витрат; нерівні умови ціноутворення для АТ «Казтеміртранс» і приватних операторів вантажних вагонів; за допомогою діючої тарифної політики здійснюється субсидування окремих галузей економіки.

Передбачено реорганізацію АТ «НК «КТЖ» у холдингову структуру з корпоративним центром і дочірніми компаніями з перевезення вантажів, пасажирів і послуг магістральної залізничної мережі. При цьому планується забезпечення 72 % необхідних обсягів інвестицій за рахунок власних коштів АТ «НК «КТЖ», 4 % – за рахунок коштів республіканського й місцевого бюджету і 24 % – за рахунок приватних інвестицій.

Якщо проаналізувати реформування й структурні перетворення заліз-

ничного транспорту Естонії, то там у 2009 році був утворений концерн АТ «Естонська залізниця» в складі трьох акціонерних товариств: АТ «Естонська залізниця» й дочірні фірми АО EVR Infra, АО EVR Cargo. На цьому майже повністю виконані вимоги директиви ЄС про відділення інфраструктури від перевізної діяльності й задіяна європейська модель реформування залізниць. Для повного виконання вимог директив ЄС потрібно повністю відокремити вантажних перевізників від інфраструктури. [3].

В Україні реалізується програма структурної реформи Укрзалізниці. Сутність її полягає в необхідності розділення монопольного і конкурентного секторів. Реальні кроки відбулися зі створення на базі ДП «Укрзалізниця» акціонерного товариства «Українська залізниця». Важливі зміни в умовах реалізації концепції державної програми реформування залізничного транспорту потребують додаткових досліджень з розробки дієвої моделі управління акціонерним товариством, що сформовано на базі АТ «Укрзалізниця».

Європейські країни прийняли до виконання Директиву ЄС 91/440 Про розділ функцій утримання інфраструктури залізниць та організації експлуатаційної роботи. Основні положення Директиви стосуються того, що оздоровлення залізниць є можливим лише через посилення їх позицій на транспортному ринку, а також за умов того, що нерентабельні галузі залізничного транспорту, які виконують соціально значущі функції, отримали підтримку зацікавлених сторін, включно з державою.

За умов виконання цих загальних положень, варіанти рішень, обраних в різних країнах, значно відрізняються. Так, на залізницях Центральної і Східної Європи в останні роки має місце різке падіння обсягу пасажирських перевезень. Основними причинами цього є загальне погіршення економічного та фінансового стану країн перехідної економіки, а також збільшення кількості приватних автомобілів і відповідного зростання конкуренції з боку автомобільного транспорту.

Аналіз реформи залізничного транспорту Великобританії показав, що першочергові цілі, які ставив уряд в умовах приватизації галузі та відділення

інфраструктури від експлуатації з метою зростання ефективності роботи та підвищення якості обслуговування і безпеки в цілому, не було отримано. Проміжні результати реформування лише частково було отримано. До них варто віднести зростання обсягів перевезення пасажирів і вантажів, а також значне зростання продуктивності праці. У цілому невдалі результати реформи привели до необхідності повернення залізничного транспорту під контроль держави. Досвід Великої Британії продемонстрував те, що приватизація – це необхідна умова, але недостатня для досягнення позитивних результатів реформ [4].

Провідний оператор Німеччини, де компанії інфраструктури і перевезень входять до одного холдингу, мають більшу частку на ринку, ніж провідні оператори Швеції або Британії, тобто країн, де вертикальне розділення реалізоване в повному обсязі.

У Німеччині реструктуризація залізниць почалася в 1994 році. Було відокремлено самостійно чинні господарські суб'єкти. Потім у межах залізничного холдингу DB AG було створено акціонерні компанії, що виконували вантажні перевезення, пасажирські перевезення далеких сполучень, регіональні пасажирські перевезення, інфраструктуру, технічне обслуговування станцій, які отримали право самостійно надавати транспортні послуги. Концепція нової організаційної структури залізничного транспорту побудована на умовах надання повноважень з прийняття рішень і відповідальності за них на рівні підприємства. Так, керівництво холдингу DB AG концентрує увагу на завданнях загального керівництва, координації і контролю. У 2003 році холдинг придбав найбільшу в Європі логістичну компанію Stinnes AG. Нині одним з найважливіших факторів, що обумовлюють у позитивний напрямок розвитку компанії, є цінний досвід і цілий комплекс ноухау в сфері об'єднання в загальнодержавну мережу різних видів транспорту.

У 1997 році у Франції був прийнятий закон про реформування залізниць. Внаслідок цього було утворено нову структуру – Залізнична мережа Франції (RFF), яка стала власником залізничної мережі. Функції управління руху залишились за державною залізничною компанією SNCF – Національна спілка залізниць Франції, яка раніш несла відповідальність за всі залізничні операції, а

нині є позбавленою від більшої частини податків, пов'язаних з інвестуванням в інфраструктуру. Наразі значна частина прибутків SNCF формується завдяки розвитку логістичного бізнесу. SNCF, за дорученням RFF, керує інфраструктурою і відповідає за організацію експлуатаційних робіт у мережі залізниць.

Досвід розглянутих вище країн дає змогу стверджувати: відкритий доступ дозволяє новим операторам залучати додаткові обсяги вантажних перевезень завдяки кращому поєднанню рівня тарифів і якості обслуговування (співвідношення «ціна – якість»).

#### Література:

1. О реформировании железнодорожного транспорта в государствах Содружества. Режим доступа: <http://rian.ru/politics/20011022/2820.html>.

2. Программа развития железнодорожного транспорта республики Казахстан и стратегия развития АО «НК «КТЖ» до 2020 года (Презентация).

3. Бараш Ю. С. Аналіз реформування структур управління залізничним транспортом у розвинених країнах Європи / Ю. С. Бараш // Вісн. Дніпропетр. нац. ун-ту залізн. трансп. ім. акад. В. Лазаряна. – Д.: Вид-во Дніпропетр. нац. ун-ту залізн. трансп. ім. акад. В. Лазаряна, 2003. – Вип. 1. – С. 158-162.

4. Марценюк Л.В. Огляд досвіду реформування провідних залізниць світу. / Л.В. Марценюк // Тези Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Механізми реалізації стратегії розвитку національної економіки», м. Тернопіль.

## УНІКАЛЬНІ РИСИ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО РИНКУ В ГЛОБАЛЬНІЙ РИНКОВІЙ СТРУКТУРІ

**Сімонов Р. В.**

*Аспірант кафедри міжнародного менеджменту  
ДВНЗ «Київський національний економічний  
університет імені Вадима Гетьмана»*

*м. Київ, Україна*

Функціонування фармацевтичного ринку, як невід'ємного компоненту глобальної ринкової структури, характеризується як загальними рисами (базування на суспільному поділі праці, економічна самостійність економічних суб'єктів та свобода підприємницької діяльності, вторинне привласнення і відчуження у сфері ринкового обміну на основі цінового механізму, ринкова конкуренція, вільне ціноутворення тощо), так і специфічними, притаманними лише йому особливостями. Останні набувають свого втілення насамперед у тривалому циклі розробки і виведення на ринок фармацевтичних товарів, високих ринкових бар'єрах входу економічних агентів, глибокій конвергенції фармацевтичного ринку і ринку медичних послуг, значній залежності глобального попиту на лікарські засоби від епідеміологічної ситуації у світі, зростання захворюваності і появи нових видів хвороб, стихійних лих, екстремальних ситуацій та ін.

Однак, найбільш унікальними рисами фармацевтичного ринку, що якісно відрізняють його від інших сегментів глобального ринку, є:

по-перше, низька цінова еластичність фармацевтичних товарів (насамперед рецептурної групи) в силу браку у споживачів будь-яких альтернатив купівлі виписаних за лікарськими рецептами препаратів, незалежно від їх ціни;

по-друге, висока диференціація фармацевтичних товарів за різними ринковими сегментами, що захищені патентами, ліцензіями і зареєстрованими товарними знаками;

по-третє, концентрація основного ринкового обігу фармпрепаратів через аптечні мережі;

по-четверте, «вбудовування» фармсектору у загальну систему національної безпеки країн;

по-п'яте, перманентне нарощування масштабів державних закупівель лікарських засобів і розширення державного страхового покриття витрат пацієнтів на медпрепарати;

по-шосте, збереження стабільно високих показників прибутковості і рентабельності фармбізнесу, що мультиплікують динаміку макроекономічного зростання і структурної модернізації національних економік;

по-сьоме, жорстка конкуренція фармацевтичних торговельних марок і брендів та високий рівень залежності фармацевтики від рівня патентного захисту інноваційних розробок як джерела постійного генерування фінансових потоків фармбізнесу.

Остання особливість фармацевтичного ринку пояснює, зокрема, провідні позиції фармацевтичних корпорацій у Мадридській системі реєстрації товарних знаків. Зокрема, у 2017 р. до першої десятки компаній-заявників даної системи увійшли три фармкомпанії – Richter Gedeon, Novartis та KRKA (рис. 1), на які у сукупності у 2017 р. припало 286 заявок на реєстрацію товарних знаків по усьому світу, або 30,1% загальної кількості заявок, поданих першою десяткою компаній. Як відомо, даючи змогу заявникам реєструвати один і той самий товарний знак у багатьох країнах світу, дана система забезпечує глобальну уніфікацію процедур реєстрації товарних знаків, а відтак – суттєво спрощує для багатонаціональних підприємств фармацевтичного бізнесу процес проникнення на фармринки практично усіх країн світу. Таким чином, зазначена структура заявників свідчить не тільки про колосальні інноваційні бюджети фармацевтичних БНП, але й глобальний характер їх комерційної діяльності через вимоги щодо реєстрації своїх товарних знаків у приймаючих країнах при отриманні дозволів на продаж своїх медичних препаратів на їх ринках [ 1, с. 101].

Водночас неухильно зростаюча наукомісткість фармацевтичного виробництва закладає міцний фундамент його мережевізації на базі четвертої промислової революції та визначає поглиблення його міжгалузевих зв'язків з багатьма сектора-

ми світової економіки (хімічним і нафтохімічним, біотехнологічним і мікробіологічним, сільськогосподарським і харчовою промисловістю, соціальною сферою і страховим бізнесом, військово-промисловим комплексом і оборонним сектором). Саме зазначені риси укупі з притаманними фармбізнесу монополістичною конкуренцією, високою динамікою його транснаціоналізації, присутністю на фармацевтичному ринку величезної кількості торговельних найменувань лікарських засобів, зростанням кількості відтворених та проникненням у ринковий обіг фальсифікованих ліків відносять сферу обігу лікарських засобів до зони підвищеного ризику, а отже – вимагають закріплення на національних і наднаціональному рівнях належних норм контролю їх якості, ефективності і безпеки у відповідності до міжнародної практики у цій сфері.

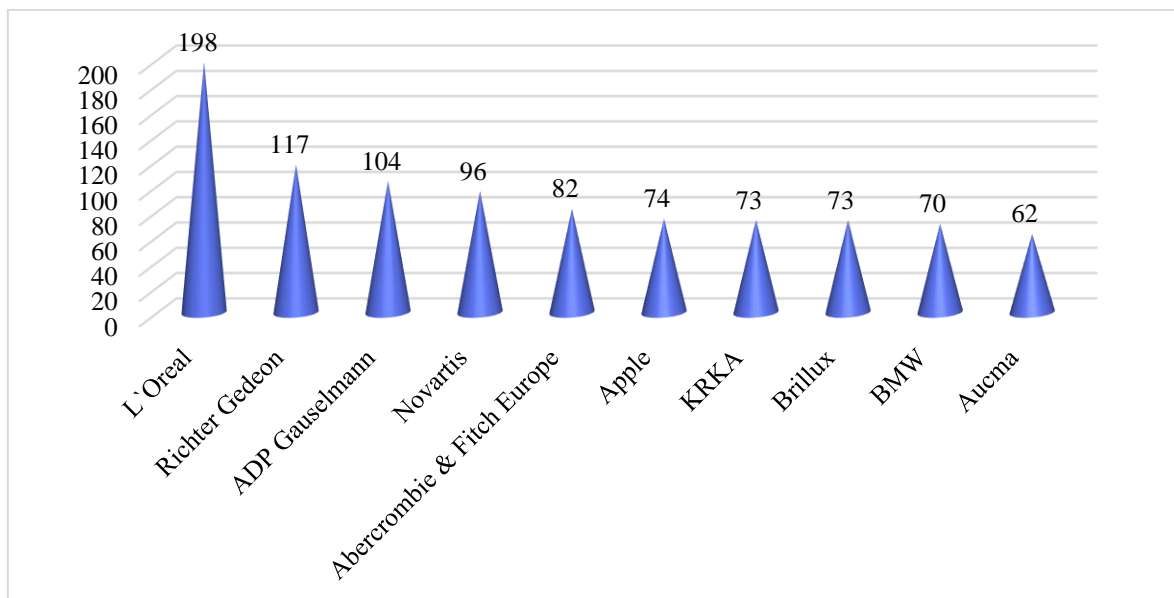


Рис. 1 Загальна кількість поданих Топ-10 компаніями заявок на реєстрацію товарних знаків у Мадридській системі реєстрації товарних знаків у 2017 р. [ 2, с. 27]

#### Література:

1. Глобальний ринок інтелектуальної власності: масштаби, структура, інститути: монографія / О. Ю. Біленький, Я. М. Столярчук, О.М. Галенко, Я. М. Столярчук. – К.: Фенікс, 2016. – С. 101.

2. WIPO IP Facts and Figures 2018. WIPO Economics & Statistics Series. – WIPO, 2018. – P. 27.

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

*Слободяник Ірина Володимирівна*  
*студентка факультету*  
*Бізнес та сфери обслуговування*  
*Житомирська політехніка*  
*м. Житомир, Україна*

Одним з найбільш дієвих інструментів, що дозволяє виявити можливості підвищення ефективності бізнесу, і, отже, однією з конкурентних переваг підприємства є внутрішній аудит.

Внутрішній аудит може розглядатися як невід'ємна частина загальної системи управління підприємством.

Внутрішній аудит – це незалежна діяльність з перевірки та оцінки роботи суб'єкта господарювання в його інтересах. Внутрішні аудитори надають керівництву підприємства дані аналізу й оцінки, рекомендації та іншу необхідну інформацію за результатами перевірок [3].

Андрєєв П.П., Чечуліна О.О., Ян ван Тайнен розглядають внутрішній аудит як діяльність, яка допомагає керівнику в досягненні поставленої перед підприємством мети, використовуючи систематизований і послідовний підхід до оцінки та підвищення ефективності системи внутрішнього контролю. Дослідники зазначають, що внутрішній аудит допомагає керівнику здійснювати управління, але не може і не повинен підміняти управлінців і керівників, адже він не може замінити собою систему внутрішнього контролю [1, с. 7]. Отже, внутрішній аудит має бути незалежною формою контролю, що здійснюється у ході наступного контролю.

Дорош Н.І. [2] стверджує, що внутрішній аудит – це незалежне об'єктивне підтвердження та консультування, розроблені для підвищення ефективності та покращення діяльності підприємства.

Основною метою впровадження внутрішнього аудиту на підприємстві є

отримання незалежної достовірної оцінки його фінансово-господарської діяльності з метою встановлення фактів порушень, виявлення резервів поліпшення підприємства.

Метою внутрішнього аудиту є допомога управлінській ланці підприємства, на усіх його рівнях, у вирішенні конкретних завдань, у той час як метою зовнішнього аудиту є підтвердження достовірності фінансової звітності відповідно прийнятих стандартів й об'єктивності діяльності внутрішніх аудиторів (служби внутрішнього аудиту) [4, с. 188].

Внутрішній аудит допомагає підприємству досягти поставлених цілей, використовуючи систематизований і послідовний підхід до оцінки і підвищення ефективності процесів управління ризиками, контролю та корпоративного управління.

Керівник внутрішнього аудиту зобов'язаний розробити та підтримувати програму гарантій і підвищення якості, яка повинна охоплювати усі види діяльності внутрішнього аудиту. Програма гарантії і підвищення якості розробляється для того, щоб забезпечити оцінку відповідності діяльності внутрішнього аудиту Визначень внутрішнього аудиту і Стандартам і оцінку того, чи дотримуються внутрішні аудитори Кодексу етики. Програма також оцінює ефективність і економічність внутрішнього аудиту і виявляє можливості для покращень [5, с. 40].

Для побудови на підприємстві дієвої системи внутрішнього аудиту вона поділяється на три стадії: попередня, поточна та наступна. Попередня стадія внутрішнього аудиту передбачає розгляд первинних документів під час візування договорів, наказів, кошторисів, тобто виконує скоріше профілактичну функцію. Поточна стадія внутрішнього аудиту здійснюється під час реєстрації господарських операцій та інвентаризації. Наступна стадія здійснюється з метою узагальнення й аналізу облікової та звітної інформації.

Таким чином, внутрішній аудит є системним, строго документованим, безперервним та універсальним заходом. Основна особливість внутрішнього аудиту як незалежної діяльності на підприємстві полягає у тому, що вона

організовується керівництвом для перевірки та оцінювання роботи окремих підрозділів, служб, об'єктів обліку тощо. Внутрішній аудит здійснюється періодично й тільки фахівцями-аудиторами за закріпленими об'єктами контролю. Для сучасного підприємства важливе значення має не тільки кваліфікаційна робота окремого внутрішнього аудитора, а й усієї служби внутрішнього аудиту. Ефективна діяльність служби полягає у вчасному забезпеченні перевірок за функціонуванням підприємства, відповідною документацією з метою об'єктивного оцінювання та прийняття необхідних заходів з мінімізації різноманітних ризиків.

#### Література:

1. Андреев П.П. Внутрішній контроль та аудит у секторі державного управління України та європейський досвід / П. П. Андреев, О. О. Чечуліна, Ян ван Тайнен. – К.: Кафедра, 2011. – 120 с.

2. Дорош Н.І. Сутність та призначення внутрішнього аудиту / Н.І. Дорош // Вісник ЖДТУ. – 2006. – № 1 (35). – С. 41-46.

3. Крецу М. Переваги, недоліки та перспективи впровадження внутрішнього аудиту / М. Крецу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.chtei-knteu.cv.ua/REU2013/viewtopic.php?p=30&t=30>

4. Лесняк В.О. Внутрішній аудит в системі управління сучасним підприємством / В.О. Лесняк // Молодий вчений. – 2014. – № 12 (15). – С. 188-191.

5. Чуєнков А.Є. Внутрішній аудит в системі управління підприємством / А.Є. Чуєнков // Агросвіт. – 2011. – № 19. – С. 37-40.

## ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ПРОДОВОЛЬЧИХ ТОВАРІВ

*Солодковська Г.В.*

*доцент кафедри міжнародної торгівлі та маркетингу  
ДВНЗ «Київський національний економічний  
університет імені Вадима Гетьмана»*

*м. Київ, Україна*

Зростання кількості світового населення, зміна шаблонів харчового раціону, активне проникнення новітніх технологій як у процес виробництва так і у процесу розподілу створюють передумови для значних якісних та кількісних змін на світовому ринку продовольчих товарів. Динамічність та іноді різнонаправленість тенденцій розвитку світового ринку продовольчих товарів у регіональному та товарному розрізі зумовлюють актуальність нашого дослідження.

Досліджуючи тенденції розвитку світового ринку продовольчих товарів доцільно виокремити як загальносвітові тенденції так і регіональні особливості розвитку світового ринку продуктів харчування та напоїв. Слід відзначити, що міжнародна торгівля продовольчими товарами є однією з найстаріших форм міжнародний торгівлі й за часом вона зазнала значних як структурних так і змістовних змін. У світі не існує жодної країни, яка б в тій чи іншій формі ( в якості експортера, імпортера або посередника) не брала участі у міжнародному обміні сільськогосподарськими товарами або продуктами харчування та напоями.

В 2016 році загальні обсяги продажів продуктів харчування та напоїв по всьому світові склали приблизно 1585 млрд дол. США, при цьому на такі регіони як Азія, Латинська Америка, Африка та Середній Схід припадало більше 57% від даного обсягу. За попередніми оцінками в 2017 році цей показник вже становив 1617 млрд. дол а в 2021 за прогнозами експертів він досягне рівня у 1788 млрд.дол. США. (таблиця 1 [1, с. 10]).

Таблиця 1

Прогнозоване зростання обсягів продажів на ринку продуктів харчування та напоїв за регіонами світу

Регіон	Обсяг продажів, млрд. дол.США		Прогнозоване зростання, %
	2016 рік	2021 рік	
Північна Америка	270	290	1,5
Латинська Америка	193	221	2,8
Європа	394	412	0,9
СабСахара та Африка	39	51	5,4
Середній Схід та Північна Африка	104	130	4,6
Азійсько-Тихоокеанський	562	659	3,2
Австралазія	24	25	1,1

Азійсько-Тихоокеанський регіон є найбільш динамічно зростаючим ринком продуктів харчування та напоїв, що в першу чергу обумовлено швидкими темпами зростання населення, вищим рівнем та більшою широтою розподілу доходів, поширенням культури споживання їжі за межами дому. Серед країн регіону виокремлюється Індія, яка за прогнозованими темпами приросту випереджає Пакистан, Індонезію та Китай. Економічна експансія, зростання доходів та швидке збільшення представників середнього класу у суспільстві призвели до зростання витрат на продукти харчування в цій країні в останні п'ять років. Також такі зміни значно вплинули на прискорення переходу до вживання запакованих продуктів, зростання мереж фаст-фудів, а також зростання інтересу у натуральних здорових продуктах та відповідно збільшення кількості роздрібних торговців, які пропонують такі продукти для споживачів.

Ще однією тенденцією на світовому ринку продуктів харчування є так званий процес – преміюмізації – створення та поширення продуктів преміальної якості. Зростання виробництва таких товарів ми пов'язуємо із збільшенням представників середнього класу та заможних покупців серед

представників молоді, особливо сімей із дітьми, які надають перевагу відомим світовим брендам [2, с. 53].

Розглянемо детальніше перспективи зростання ринку за товарною структурою в регіональному розрізі з метою ідентифікації найперспективніших сегментів у різних світових регіонах. регіонах ( таблиця 2 [1, с. 15]).

*Таблиця 2.*

Перспективне зростання світового ринку продуктів харчування у певних сегментах та регіонах, 2016-2021 рр., %

Регіон	Групи товарів				
	Напої	Молочна продукція	Продукція птахівництва	Зернова продукція	Жири та олії
Азійсько-Тихоокеанський	2,8	4,2	1,3	3,0	4,8
Європа	1,4	0,6	0,8	1,0	0,5
Австралазія	1,3	1,1	0,5	0,8	2,4
Латинська Америка	3,2	2,5	2,7	2,3	1,9
Північна Америка	1,5	1,7	1,5	0,7	0,7
Середній Схід та Північна Африка	4,2	4,6	5,4	4,2	6,1
СабСахара та Африка	6,8	3,1	2,9	4,6	2,6

З даних таблиці можемо зробити висновок, що найпривабливішим сегментом ринку продуктів харчування в Азійсько-Тихоокеанському регіоні є молочна продукція, на Середньому Сході та у Північній Африці – жири та олії так само як і в Австралійсько-Азійському регіоні. Напої ж виступають тією групою товарів, на яку очікує зростання попиту в усіх без винятку регіонах світу.

Споживання продуктів харчування продовжує зростати, оскільки збільшується асортимент продуктів та послуг у категорії товарів – «продукти харчування та напої» у всіх роздрібних каналах. Магазини та торгові центри вже зараз конкурують безпосередньо з традиційними магазинами продуктів харчування, забезпечуючи широкий спектр товарів та доставку замовлень

додому. В країнах з більш низьким рівнем доходів популярними продовжують бути вуличні кіоски та стенди, що пропонують дешевшу альтернативу інвестуванню в магазин, кафе або бар, з сучасним обладнанням, що покращує якість та асортимент товарів, які вони вже зараз можуть запропонувати.

На всіх ринках служби доставки, що стимулюються зростанням використанням мобільних додатків, отримують все більшу частку продажів продуктів харчування, оскільки багато споживачів зараз обирають швидку доставку високоякісних товарів додому. Ця тенденція стосується не лише молодих споживачів, на зрілих ринках вона спостерігається у всіх вікових категоріях.

На висококонкурентному ринку виробники прагнуть забезпечити споживачів привабливим, високоякісним продуктом із однаково високими стандартами по всьому світу. Зміни на ринку на даний момент перш за все обумовлені переформатуванням тенденцій споживання та активною позицією невеликих компаній, які явно більш гнучкі та вміють розвивати власну ринкову нішу. Споживачі ж активно переходять на здорові продукти та напої; зменшуючи споживання продуктів зі штучними інгредієнтами, цукром та сіллю; надаючи перевагу органічним, натуральним інгредієнтам, продовжуючи шукати нові рецепти, сміливі та екзотичні смаки та зручну упаковку та доставку продуктів. Інтернет-закупівлі також змінюють доставку продуктів не лише для форматів зберігання та доставки додому, а й для доступу до місцевих брендів.

#### Література:

1. Dubai World Trade Centre. GLOBAL INDUSTRY OUTLOOK REPORT 2018 [Електронний ресурс] / Dubai World Trade Centre // Dubai World Trade Centre. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.gulfood.com/exhibitor-brochures/outlook-report-2018>.

2. Скрипчук П. М. ТЕНДЕНЦІЇ ТА ЗАКОНОМІРНОСТІ РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ПРОДОВОЛЬЧОЇ ГАЛУЗІ / Скрипчук П. М., Хоменко А. Є. // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2014. – С. 50–59.

## РОЗВИТОК ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

*Гладкіх Т. В., Страпачук М. Ю.*

*студенти факультет менеджменту та права*

*Науковий керівник: Киш Л.М.*

*к.е.н., доц. кафедри*

*моделювання та інформаційних технологій в економіці*

*Вінницький національний аграрний університет*

*м. Вінниця, Україна*

Бурхливий розвиток інформаційних технологій в наш час сприяв появі міжнародного інформаційного простору мережі Інтернет. З розвитком Інтернет-технологій відповідно з'являються та розвиваються нові ринки, що складають відповідний сегмент світової економіки і знаходять своє місце на ринках економіки України. Суспільство дедалі переходить на якісно новий етап розвитку, де інформація відіграє першочергову роль. Очевидно в недалекому майбутньому через нерівномірність впровадження інформаційних систем і технологій з'явиться зовсім новий вид соціальної нерівності – інформаційна, а напрямок подальшого розвитку держав буде визначати інтелектуальний потенціал народу.

Цілком закономірно, що в таких умовах першочерговою буде проблема забезпечення цілісності та захисту інформаційних систем, які використовуються для проведення електронних розрахунків. Можливо для відстеження за роботою таких систем знадобляться національні та міжнародні органи, що будуть виконувати регулюючу та моніторингову функції на інформаційному просторі, без кордонів, подібно сучасному Інтернету.

На роль таких органів можуть претендувати сучасні центральні банки однак за словами М.Кінга: «Спадкоємці Б.Гейтса витіснять наступників А.Грінспена». Саме тому щоб уникнути вимирання потрібно розвивати широту мислення, швидкість реакції та ставати в першу чергу не фінансовими геніями, а скромними «технарями» [1].

Нині ринок Інтернет-торгівлі розвивається бурхливими темпами. Беззапе-

речним лідером у цій сфері є США, Німеччина, Велика Британія. В Україні станом на 2014 р. кількість абонентів Інтернет становила 5,6 млн. користувачів, а у 2018 р. – 19,6 млн., що більше у 3,5рази. З них, кількість з наданням широкосмугового доступу становила 13,6 млн. (фіксованого – 4,9 млн., безпроводного – 8,7 млн.). Разом з тим, рівень охоплення мережею Інтернет досі не досягає позначки у 50%. Зокрема, станом на 2018 р. лише 44,1% населення було забезпечено доступом до мережі. Для порівняння у Великій Британії цей показник становить 92,6%, США – 88,5%, Канаді – 88,5% Франції – 86,4%, Південній Кореї – 85,7%, Польщі – 72,4%. Основна кількість Інтернет-користувачів в Україні географічно розташована у м. Києві та Київській обл. (23,7%) [2].

В Україні сайти інтернет-магазинів з'являються практично кожного дня. Це є закономірним, оскільки в цю галузь ще не проникла бюрократія і вона не обкладена великими податками. Однак інтерес законодавчої влади (Верховної Ради України) до електронної комерції зростає, і наразі розглядаються питання щодо регламентації інтернет-торгівлі. Втручання держави в електронний бізнес загрожує підприємцям підвищеними податками та обмеженістю свободи їхніх дій, що може істотно знизити його привабливість. Проте розумна його регламентація дозволить захистити права споживачів і понизити їхні ризики. Для повноцінного розвитку інтернет-торгівлі в Україні бракує чітких правил регулювання комерційної діяльності в Інтернеті, які б не обмежували дії підприємців й одночасно захищали права споживачів у мережі.

В Україні інтернет-торгівля є галуззю, що демонструє найшвидші темпи зростання серед усіх галузей економіки. Електронна комерція в країні не так давно пережила етап зародження і перемістилася на етап зростання. Обсяги інтернет-торгівлі у загальному обсязі роздрібної торгівлі є порівняно малими. На кінець 2018 р. інтернет-торгівля становила близько 1,5–2% від загального обсягу роздрібної торгівлі, що набагато менше, ніж, наприклад, у США, де проникнення інтернет-торгівлі наблизилося до 10,1%, при середньосвітовому показнику 6,5% [3].

Отже, спостерігаємо, що електронний ринок набирає значних обертів. Вітчизняна електронна комерція знаходиться на початку Інтернет-революції та

демонструє високі темпи зростання. Бар'єри для входу на інтернет-ринок порівняно невисокі, а переваги електронної торгівлі для користувачів і підприємців відчутні. Проте на сучасному етапі вітчизняний ринок е-комерції має багато невирішених питань, що стримує його розвиток. За умови ефективного вирішення найважливіших проблем, розвиток електронної комерції в Україні матиме майбутнє.

#### Література:

1. Чайковська В.П. Електронна комерція в Україні: сучасний стан та тенденції розвитку / В.П. Чайковська // Інтелект ХХІ. – 2016. – № 3. – С. 38 – 48.
2. В Україні збільшилася online-торгівля [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://finance.oorevatel.com/analytics-and-forecasts/84219-v-ukraine-uvelichilas-onlajn-torgovlya>
3. Інтернет торгівля, електронна комерція в Інтернеті [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.com.ua/internet-torgovla.html>

---

УДК 330.1

Економічні науки

## ЗВІТ ПРО УПРАВЛІННЯ: ПОНЯТТЯ, СТРУКТУРА І ВИМОГИ ЩОДО СКЛАДАННЯ ТА ПОДАННЯ

*Тепла М.М.,  
асистент кафедри економіки підприємства  
Львівський національний університет  
імені Івана Франка  
м. Львів, Україна*

З метою приведення норм національного законодавства України у сфері бухгалтерського обліку та аудиту у відповідність до законодавства Європейського Союзу, зокрема положень Директиви 2013/34/ЄС<sup>1</sup> та Директиви 2014/95/ЄС<sup>2</sup>, 5 жовт-

---

<sup>1</sup> Директива 2013/34/ЄС Європейського парламенту та Ради Європейського Союзу від 26 червня 2013 року про річну фінансову звітність, консолідовану фінансову звітність та пов'язані з ними звіти певних типів компаній.

<sup>2</sup> Директива 2014/95/ЄС Європейського парламенту та Ради від 22 жовтня 2014 року, що вносить поправки до Директиви 2013/34/ЄС, щодо розкриття нефінансової та різноманітної інформації деякими великими підприємствами і групами.

ня 2017 року було прийнято Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо удосконалення деяких положень» № 2164-VIII, яким передбачено складання звіту про управління.

Звіт про управління – це документ, що містить фінансову та нефінансову інформацію, яка характеризує стан і перспективи розвитку підприємства та розкриває основні ризики і невизначеності його діяльності [1; 2].

Відповідно до вимог ст. 26 Директиви 2013/34/ЄС інформація, що подається у звіті про управління та консолідованому звіті про управління, не повинна обмежуватися фінансовими аспектами діяльності підприємства, вона повинна включати також аналіз екологічних та соціальних аспектів діяльності підприємства, необхідних для розуміння розвитку, результатів діяльності або стану підприємства [3].

Основними нормативно-правовими документами, які встановлюють вимоги та рекомендації щодо складання і подання звіту про управління в Україні, є: Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-XIV від 16 липня 1999 року [1]; Методичні рекомендації зі складання звіту про управління, затверджені наказом Міністерства фінансів України № 982 від 07 грудня 2018 року [5]; Порядок подання фінансової звітності, затверджений постановою Кабінету Міністрів України № 419 від 28 лютого 2000 року [4]; Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо удосконалення деяких положень» № 2164-VIII від 5 жовтня 2017 року [2].

На основі вивчення й аналізу положень згаданих нормативно-правових актів можна виділити низку особливостей щодо розробки та подання звіту про управління, зокрема:

1) звіт про управління не належить до складу фінансової звітності<sup>3</sup>, але подається разом із річною фінансовою звітністю та консолідованою фінансовою звітністю (п. 7 ст. 11 Закону № 996-XIV, п. 2 Порядку № 419);

---

<sup>3</sup> Відповідно до п. 1 р. II НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затвердженого наказом Міністерства фінансів України 07.02.2013 № 73, фінансова звітність складається з: балансу (звіту про фінансовий стан), звіту про фінансові результати (звіту про сукупний дохід), звіту про рух грошових коштів, звіту про власний капітал і приміток до фінансової звітності [<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>].

2) порядок та строки подання звіту про управління до органів державної влади визначаються Кабінетом Міністрів України, а для банків – Національним банком України (п. 2 ст. 11 Закону № 996-XIV);

3) у разі подання підприємством консолідованої фінансової звітності подається консолідований звіт про управління (п. 7 ст. 11 Закону № 996-XIV, п. 2 Порядку № 419);

4) звітним періодом для складання звіту про управління є календарний рік, який починається з 1 січня кожного року та закінчується 31 грудня того самого року (п. 8 р. II Методрекомедацій № 982);

5) звіт про управління подається у ті ж строки та тим же державним органам, що й річна фінансова звітність;

б) звіт про управління та консолідований звіт про управління повинні бути оприлюднені на веб-сторінці або веб-сайті підприємства (у повному обсязі) (п. 2 Порядку № 419);

7) підприємства у звіті про управління можуть наводити/розміщувати посилання на загальнодоступні джерела, які містять інформацію, розкриття якої передбачено Методичними рекомендаціями (п. 7 р. II Методрекомедацій № 982);

8) звіт про управління мають складати й подавати середні та великі підприємства. Мікро- та малі підприємства звільнені від подання звіту про управління (п. 7 ст. 11 Закону № 996-XIV), а середні підприємства мають право не відображати у звіті про управління нефінансову інформацію (п. 7 ст. 11 Закону № 996-XIV, п. 2 Порядку № 419, п. 5 р. II Методрекомедацій № 982).

Критерії класифікації підприємств на мікро-, малі, середні та великі визначені ч. 2 ст. 2 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» (табл. 1).

Таблиця 1

**Критерії класифікації підприємств відповідно до Закону України  
«Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»**

Вид підприємства	Балансова вартість активів	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	Середня кількість працівників
Мікропідприємство	до 350 тис. євро	до 700 тис. євро	до 10 осіб
Мале підприємство	до 4 млн євро	до 8 млн євро	до 50 осіб
Середнє підприємство	до 20 млн євро	до 40 млн євро	до 250 осіб
Велике підприємство	понад 20 млн євро	понад 40 млн євро	понад 250 осіб

Зазначимо, що для цілей Закону № 996-XIV підприємства (крім бюджетних установ) можуть належати до мікропідприємств, малих, середніх або великих підприємств, якщо їх показники на дату складання річної фінансової звітності за рік, що передує звітному, відповідають щонайменше двом із зазначених критеріїв [1].

9) звіт про управління складається у довільній формі (не має затвердженої типової форми), водночас наказом Міністерства фінансів України затверджено Методичні рекомендації зі складання звіту про управління № 982 від 07.12.2018 р.

Згідно з Методичними рекомендаціями зі складання звіту про управління з метою систематизації та співставності інформації звіт про управління рекомендується формувати за такими основними напрямками: 1) організаційна структура та опис діяльності підприємства; 2) результати діяльності; 3) ліквідність та зобов'язання; 4) екологічні аспекти; 5) соціальні аспекти та кадрова політика; 6) ризики; 7) дослідження та інновації; 8) фінансові інвестиції; 9) перспективи розвитку; 10) корпоративне управління [5]. Перелік показників, які рекомендовано наводити у рамках кожного напрямку, представлено у табл. 2.

Таблиця 2

**Напрями та рекомендації щодо розкриття інформації у звіті про управління**

№	Напрямок	Зміст (рекомендовано)
1.	Організаційна структура та опис діяльності підприємства	Інформація про організаційну структуру підприємства, його стратегію та цілі, сферу діяльності за географічним розташуванням та галузевим спрямуванням, продукцію та послуги, що виробляються/надаються підприємством, ринкову частку підприємства в різних сегментах, у яких здійснює свою діяльність підприємство (за наявності такої інформації) тощо.
2.	Результати діяльності	Аналіз результатів діяльності підприємства, включаючи пояснення щодо динаміки розвитку підприємства протягом звітного періоду. Зазначену інформацію рекомендується відображати з урахуванням зростання/зменшення ціни, збільшення/зменшення обсягу реалізованих товарів і послуг, впровадження нової продукції та/або послуг або припинення виробництва окремої продукції та/або послуг, будь-яких суттєвих факторів, що вплинули на зміни у загальному товарообороті та отриманні прибутку.
3.	Ліквідність та зобов'язання	Інформація про основні джерела забезпечення ліквідності (активи, які забезпечують своєчасне виконання зобов'язань), наявні зобов'язання, їх види та строки їх погашення, умовні зобов'язання, їх види та оцінка їх можливого впливу на ліквідність. Також рекомендується наводити фактори, які впливають або в подальшому можуть вплинути на ліквідність.

4.	Екологічні аспекти	Інформація щодо впливу діяльності підприємства на навколишнє середовище, залежно від галузі, в якій функціонує підприємство та від заходів з охорони довкілля і зменшення впливу діяльності підприємства на навколишнє середовище. Рекомендується розкривати показники, що характеризують: раціональне використання води; управління відходами; викиди парникових газів; споживання енергії тощо.
5.	Соціальні аспекти та кадрова політика	Інформація про загальну кількість працівників та частку жінок на керівних посадах; заохочення (мотивацію) працівників; охорону праці та безпеку; навчання та освіти персоналу; рівні можливості працевлаштування; повагу прав людини; заходи з боротьби з корупцією та хабарництвом тощо.
6.	Ризики	Інформація про політику підприємства щодо управління операційними та фінансовими ризиками (ринковий ризик, кредитний ризик, ризик ліквідності) з описом їхнього впливу на діяльність підприємства, а також підходів або інструментів, які використовуються підприємством для зменшення впливу таких ризиків на його діяльність тощо.
7.	Дослідження та інновації	Інформація про дослідження, інноваційну діяльність та розробки, які проводяться підприємством, обсяг витрат на такі заходи та їх вплив на діяльність підприємства.
8.	Фінансові інвестиції	Інформація про фінансові інвестиції підприємства у цінні папери інших підприємств, фінансові інвестиції в асоційовані і дочірні підприємства.
9.	Перспективи розвитку	Інформація про перспективи подальшого розвитку підприємства з урахуванням ризиків та викликів при здійсненні діяльності.
10.	Корпоративне управління <sup>4</sup>	Інформація щодо: 1) органів управління, їх склад та повноваження, стратегії корпоративного управління; 2) скликання та проведення загальних зборів акціонерів; 3) структури акціонерів та їх частки в акціонерному капіталі; 4) власників цінних паперів з особливими правами контролю та опис цих прав; 5) діяльності підприємства стосовно операцій з власними акціями; 6) основних характеристик системи внутрішнього контролю; 7) дивідендної політики; 8) перспектив розвитку та удосконалення корпоративного управління; 9) політики підприємства стосовно адміністративних, управлінських та наглядових органів підприємства (вимоги до віку, статі, освіти, професійного досвіду тощо).

Складено на основі [5].

Зауважимо, що даний перелік напрямів та показників не є вичерпним, тому підприємство може розкривати іншу інформацію, яку вважає за доцільне. Так, наприклад, великим підприємствам, середня кількість працівників яких на дату складання річної фінансової звітності перевищує 500 працівників, рекомендується включати у звіт про управління нефінансові показники діяльності, що містять інформацію щодо впливу його діяльності, зокрема на

<sup>4</sup> Складають підприємства – емітенти цінних паперів, цінні папери яких допущені до торгів на фондових біржах або щодо цінних паперів яких здійснено публічну пропозицію.

навколишнє середовище, довкілля, соціальні питання, у т. ч. питання соціального захисту працівників підприємства, поваги прав людини, боротьби з корупцією та хабарництвом, а підприємствам-емітентам цінних паперів, цінні папери яких допущені до біржових торгів або щодо цінних паперів яких здійснено публічну пропозицію, у звіті про управління рекомендується наводити окремо інформацію про корпоративне управління з урахуванням вимог Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» та Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» [5].

Отже, звіт про управління є важливим інструментом комунікації зі стейкхолдерами – персоналом, споживачами, постачальниками, інвесторами, партнерами, громадськими організаціями, суспільством у цілому, в якому більш багатогранно розкривається інформація про діяльність підприємства (як фінансова, так і нефінансова), що надає можливість компанії завоювати довіру та покращити свою репутацію.

#### Література:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України № 996-XIV від 16 липня 1999 року (зі змінами). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

2. Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо удосконалення деяких положень: Закон України № 2164-VIII від 5 жовтня 2017 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2164-19#n14>.

3. Directive 2013/34/EU on the annual financial statements, consolidated financial statements and related reports of certain types of undertakings of the European Parliament and of the Council of 26 June 2013. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32013L0034>.

4. Порядок подання фінансової звітності: постанова Кабінету Міністрів України № 419 від 28 лютого 2000 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/419-2000-%D0%BF#n12>.

5. Методичні рекомендації зі складання звіту про управління: Наказ Міністерства фінансів України № 982 від 07.12.2018 (із змінами, внесеними згідно з Наказом Міністерства фінансів № 27 від 18.01.2019). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0982201-18>.

---

UDC 657

Economic sciences

## FOREIGN ECONOMIC RELATIONS OF UKRAINE WITH BALTIC COUNTRIES

***Tereshchenko G.U.,***  
*student of the Faculty of Economics*  
*Karazin Kharkiv National University*  
*Kharkiv, Ukraine*

The Baltic countries have a geopolitical interest in Ukraine both for the development of Baltic-Black Sea cooperation and for the realization of its own political and economic goals in northern Europe. These countries, in turn, see Ukraine as a pivotal state, designed to stabilize the climate of trust and security not only in the region but in Europe as a whole. There are no clear obstacles to the development of full-fledged, full-scale relations between states. These relationships are not overshadowed by the negative factors of the past or present or the possible rivalry in the future. Ways were opened for the development of relations both in the political sphere and in economic cooperation.

Trade turnover between countries is low, although at the beginning of the XXI century. almost doubled. In 2005, this figure exceeded \$ 370 million. The reasons for the underdevelopment of cooperation are related to the breaking of traditional ties between enterprises, the lack of a well-developed mechanism of mutual settlements, etc. Since the establishment of the commission on trade and economic cooperation, the signing of mutual assistance agreements in customs regulation, cooperation in the field of road, air and rail, the indicators of cooperation between the two countries have improved slightly.

There is widespread engagement across pan-European structures in the process of shaping the European security system, mutual support for national security issues in NATO's Partnership for Peace program, and the formation of the Baltic-Black Sea axis in the context of NATO enlargement to the East. It has prospects and support for Ukraine in the North Baltic region.

Ukraine exports metals, agricultural products, chemicals, paper, cardboard, equipment, machinery to the Baltic States. Imports electrical, electronic, radio-electronic products, minerals, light industry products.

However, with the acquisition of the Baltic States the status of members of the European Union, the parameters of Ukraine's relations with these countries will change. First and foremost, it concerns export-import operations. It should be noted that the common external customs tariff to which the new members of the Union acceded is, on average, lower than the applicable national customs levels. As a result of EU membership, the level of tariff protection will increase. This is especially true of the Baltic states with which Ukraine has free trade agreements that will expire after the Baltic states join the EU. As a result, Ukraine may lose 15-20% of its exports to the region, which may be considered a threat to Ukraine's economic interests in the Baltic States. Of course, the parties will comply with the requirements and legal standards put forward by the European community.

Today, the situation is such that Ukraine constantly maintains political, economic and cultural ties with the Baltic countries. Diplomatic relations between Ukraine and the Baltic States have been established at different times, namely: November 21, 1991 - between Lithuania and Ukraine, January 4, 1992 - between Estonia and Ukraine (through exchange of diplomatic notes) and February 12, 1992 - between Latvia and Ukraine (through the signing of diplomatic protocols). The active development of political and economic relations between Ukraine and the Baltic states since the establishment of diplomatic relations is explained, in particular, by the geopolitical position of Ukraine, as well as by the political and economic interest of the Baltic states, which see Ukraine as a political partner on the one hand, and on the other - a significant market. for their products.

Geopolitical and economic factors are a powerful impetus for the development of Ukraine's foreign trade relations with the countries of the region, as they are interested in developing economic cooperation with Ukraine. Ukraine is the most promising market for the Baltic States, the access to which is much easier and more affordable for their goods compared to the European market, because in the past there were close industrial and cooperative ties. The Baltic countries are of geopolitical interest in Ukraine as well as in the development of Baltic-Black Sea cooperation and in pursuit of its own political and economic goals on the path to European integration. Ukraine considers effective economic cooperation and cooperation with the Baltic countries as a necessary prerequisite for joining the European Economic Area.

The Baltic Sea leadership has repeatedly confirmed its support for the European and Euro-Atlantic choices of our country. The Baltic countries, in turn, view Ukraine as a pivotal country, designed to stabilize the climate of trust and security not only in the Baltic-Black Sea region but also in Europe as a whole. There are no clear obstacles in the way of full-fledged, full-scale relations between states. These relationships are not overshadowed by the negative factors of the past or present or the possible rivalry in the future. There are open ways of developing ties in both political and economic cooperation.

#### Literature:

1. Davidenko E. "What do the Ukrainians of Latvia hope and fear" // GU-1992. - February 11. - (A).
2. Golovko O. High level of cooperation / Oksana Golovko // Government. courier. - 2006. - 16 Nov. - № 216. - P. 2.
3. Borodyuk N. Ukraine - Lithuania: the level of strategic partnership / N. Borodyuk // Government. courier. - 2008. - No. 86 (3746). - 14 May. - P. 3.
4. Zhovtenko V. Exports to Latvia are increasing / V. Zhovtenko // Government. courier. - 1999. - 17 Jun. - P. 6.
5. Ukraine's foreign policy in the context of globalization: an annotated historical chronicle of the Ministry of Economy (1991-2003). ed. SV Vidnyanskiy. - K.: Genesis, 2004. - 616 c.

6. Kitsyuk I.V. The current state of development of foreign economic relations of Ukraine with the Baltic countries / Lutsk, May 15-16. 2008: in 2 volumes / per line. V. Lozhnik and S. V. Fedonyuk. - Lutsk: RVV "Tower" Volin. nat. to them. Lesia Ukrainka, 2008. - Vol. 1. - P. 243-246.

---

УДК 331.52

Економічні науки

## СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ВПЛИВУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА СТРУКТУРУ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ

**Світличний О.Б.**

*Студент економічного факультету  
Харківський національний університет  
імені В.Н. Каразіна  
м. Харків, Україна*

Ринок праці більшості розвинених країн Євросоюзу характеризується зменшенням кількості осіб працездатного віку внаслідок загального скорочення населення. Цим шляхом, з відривом часового лагу прямує й Україна, в якій здійснення соціально-економічних перетворень у великій мірі залежить від використання природно-ресурсного, науково-технічного, виробничого і демографічного потенціалу.

Проблеми, на розв'язання якої спрямована концепція. Розвиток глобалізаційних процесів значно загострює проблем системного формування й розширеного відтворення трудового потенціалу України та його продуктивного використання. Розв'язання зазначеної та багатьох інших проблем визначено ефективністю функціонування системи регулювання ринку праці, яка на сьогодні є недосконалою про що свідчать наявні вади і кризові явища у сфері зайнятості населення.

Система регулювання ринку праці має охоплювати три ланки взаємопов'язаних компонентів підсистеми механізми й інструменти. Певні компоненти системи регулювання вітчизняного ринку праці ще не сформовані, а окремі - потребують удосконалення. Натомість, головною проблемою є те, що

навіть ті компоненти, які затребуванні практикою, часто діють не узгоджено, асинхронно, знижуючи ефективність ресурсів. Оскільки ринок праці функціонує під впливом цілого комплексу факторів, що взаємодіють між собою за принципом сполучених посудин, то через неузгодженість регулюючих дій різних суб'єктів відносин у сфері зайнятості, як правило не отримують позитивний результат, на який розраховує суспільство. Наслідком недосконалості регулюючої системи є: низька продуктивність праці, застаріла структура зайнятості й мало ефективна система робочих місць, не задовільний рівень оплати праці та її охорони виробничий травматизм і безладдя у соціально-трудова сфері, великі масштаби незареєстрованої зайнятості та прихованого безробіття, особливо в сільській місцевості, низький рівень кваліфікації значної частини працівників [1, с. 274].

Аналіз причин виникнення проблеми. Одна з причин полягає в тому, що протягом усього періоду ринкової трансформації держава реалізує відверто спрощену політику на ринку праці, яка в основному зводиться до питань діяльності державної служби зайнятості і Міністерства соціальної політики України та засобів, спрямованих на зменшення рівня безробіття, соціальний захист та матеріальне забезпечення безробітних громадян. Фактично державна політика зайнятості в Україні зводиться до зменшення безробіття та подолання його негативних наслідків [2, с. 34-41]. При цьому поза увагою залишаються проблеми розвитку сфери зайнятості, зокрема, підвищення конкурентоспроможності робочої сили, забезпечення високого рівня оплати праці як передумови зростання її продуктивності та соціально-економічного розвитку держави.

Не сформульовані стратегічні пріоритети державної політики зайнятості та розвитку ринку праці з урахуванням діє різноманітних деструктивних чинників. У практиці державного впливу на ринок праці і регулювання зайнятості зазвичай вирішуються сьогоденні, хоча і вкрай гострі проблеми, але в силу відсутності до них системного підходу, не визначеності схеми трансформації структури зайнятості ситуація в країні не покращується. До того ж поточні цілі і завдання, як правило змінюються разом із зміною урядів. Серед соціально-економічних пріоритетів держави відносно зайнятості населення по суті відводиться другорядна роль - як поси-

лено залежним від стану економіки та окремих макроекономічних заходів [3,с.282].

Слід також зауважити, що в умовах інтеграції національної економіки в світовій економічній простір значно посилюється вплив на ринок праці глобалізаційних процесів, що звужує можливість державної влади в його регулюванні. Функція держави інститутів і сторін соціального діалогу у регулювання ринку праці в цих умовах стає залежною не лише від взаємно суперечливих внутрішніх чинників економічного, політичного, соціокультурного, інформативно-комунікативного характеру, а й і від змінних, що перебувають під впливом уповноважених регуляторних інституцій та структур суспільства та громадян.

#### Література:

1. Чернищев И.В. Статистика для рынков труда в странах с переходной экономикой: Техническое руководство по источникам, по источникам, методам, классификациям и политеке. –Рос. видання, пересмотр. И доп. – 1999. – 274 с.

2. Кулініч Т. В. Інвестиційна привабливість України та можливі шляхи її підвищення у сучасних умовах [Текст] / Т. В. Кулініч, М. А. Мричко // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2013. – №2. – С. 34-41

3. Чернищев И.В. Статистика для рынков труда в странах с переходной экономикой: Техническое руководство по источникам, по источникам, методам, классификациям и политеке. –Рос. видання, пересмотр. И доп. – 1999. – 282 с.

---

*Економічні науки*

## ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА РОБОТУ КОНДИТЕРСЬКОЇ ГАЛУЗІ

***Шевченко Д.В.***

*Студентка економіко правового факультету  
Київський кооперативний інститут бізнесу і права  
м. Київ, Україна.*

На моє думку кондитерська галузь є самою популярною на ринку товарів, і найбільш розвиненіша серед харчової промисловості України, це та галузь в якій працює 170 тис. фахівців. Загальний обсяг виробництва становить понад 1

млн. продукції на рік, що дає змогу не лише повністю забезпечити потреби внутрішнього ринку, а й експортувати її у значних обсягах за кордон.

Асортимент в кондитерській галузі є досить обширним, різні види солодоців з карамелі, шоколаду, хлібобулочних і борошняних кондитерських виробів з вмістом або без вмісту какао в наш час стали такі популярними завдяки наполегливій праці саме висококваліфікованих професіоналів. Виявлено новітні тенденції в розвитку ринку кондитерської продукції, зокрема: розширення виробництва нових товарів: какао-масло; какао-жир; продуктів з вмістом какао для приготування напоїв; цукрових кондитерських виробів, що містять плоди, ягоди, горіхи, зацукровані, глазуровані або кристалізовані; зростання попиту на органічні солодоці, переважно імпортного походження.

В кондитерській галузі є певні недоліки, а саме фактори, які впливають на її роботу в цілому, а саме :

- Залежність між споживанням кондитерських виробів та чисельність населення.
- Сезонність споживання багатьох видів кондитерської продукції
- Нестійкі ціни на сировину
- Непослідовна урядова політика по відношенню до аграрного сектору від якого залежить кондитерська промисловість
- Природні фактори (неврожай какао-бобі, цукрових буряків та інші.)
- Глобальні економічні кризи
- Конку rentне середовище на ринку
- Політична нестабільність
- Військовий конфлікт.

З перелічених факторів, можна зробити висновок, що в кондитерській галузі є досить велика кількість тих чинників, які ускладнюють її роботу та розвиток. Для того щоб дана галузь стала успішною, потрібно зменшити вплив факторів на неї, а в досконалості і зовсім позбутись тих факторів, які не дають кондитерським підприємствам працювати на повну силу.

Отже, наразі кондитерський ринок України є висококонку rentним та насиченим, але можна зробити висновок, що в кондитерській галузі більше

факторів, які не дають їй працювати на повну силу, але завдяки особливостями даної галузі, а саме: продукція, користується постійним попитом; галузь має тісні інтеграційні зв'язки із сільським господарством, тобто підвищення ефективності функціонування підприємств, що до неї належать, неможливе без вирішення проблем, які наявні в аграрному секторі; ринок характеризується значною ємністю, що робить кондитерську промисловість достатньо привабливою для інвестицій, кондитерська галузь буде розвиватись і удосконалюватись.

#### Література.

1. Кроніковський Д.О. Оптимізація розподілу ресурсів згідно системи контролінгу [Електронний ресурс] / Д.О. Кроніковський // Економічний форум. — 2015.-№ 1.-С.123–129.-Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor\\_2015\\_1\\_21](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2015_1_21)

2. Шкурупій О.В., Гончаренко В.В., Артеменко І.А. та ін. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб. / За ред. О.В. Шкурупій. — К.: Центр учбової літератури, 2012. — 248 с.

3. Мартиновський В.С. Сучасний стан і перспективи розвитку кондитерської галузі України / В.С. Мартиновський, Ю.О. Сьоміна // Економіка харчової промисловості. — 2014. — № 2. — С. 43—45. — Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/echp\\_2014\\_2\\_12](http://nbuv.gov.ua/UJRN/echp_2014_2_12)

---

УДК 339:54

Економічні науки

## ГЕОГРАФІЧНА СТРУКТУРА ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ УКРАЇНИ

**Тюха І.В., Шереметинська О.В.**

*доценти кафедри економіки праці та менеджменту*

*Національний університет харчових технологій*

*м. Київ, Україна*

Українська економіка глибоко інтегрована до глобальної системи міжнародного поділу праці і як продавець, і як покупець товарів і послуг. За таких обставин стан зовнішньої торгівлі має надзвичайно важливе значення для економічного розвитку нашої держави. У 2017 р. вітчизняна зовнішня торгівля

розвивалася одночасно під впливом минулого багажу міжнародних економічних відносин України й новітніх геоekonomічних і геополітичних тенденцій. Тому до головних чинників, що визначають нині стан і тенденції розвитку української зовнішньої торгівлі, можна віднести такі.

Відновлення зростання вітчизняної економіки, що почалося у 2016 р., активізувало споживчий та інвестиційний попит на товари, істотна частка яких має іноземне походження. Це, у свою чергу, сприяло зростанню обсягів імпорту товарів в Україну.

Зовнішньоторговельні операції з товарами у 2018 р. Україна здійснювала з партнерами з 223 країн світу. Експортували товари до 201 країни світу, імпортували – із 206 країн. Кількість підприємств, що здійснювали зовнішню торгівлю товарами становили в експорті 16,5 тис. одиниць, в імпорті – 27,1 тис. одиниць.

Основними експортерами українських товарів та послуг в 2018 році були Російська Федерація та Польща, їх питома вага склала 9,1% та 6,3% відповідно.

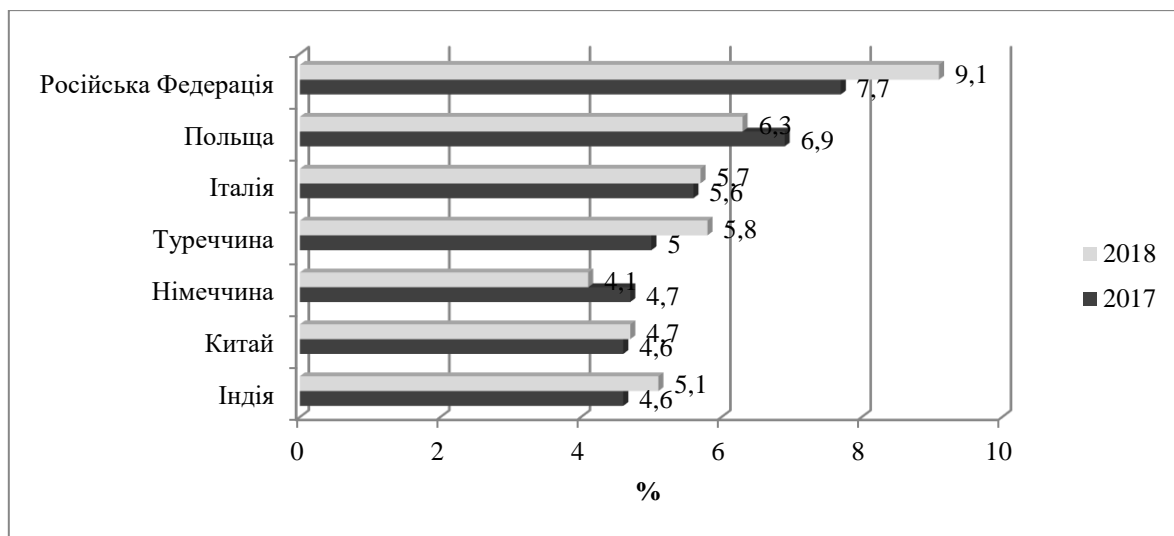


Рис. 1. Географічна структура експорту в Україну 2017-2018 рр. [1]

Експорт товарів у 2017 р. становив 43,3 млрд.дол. США, та збільшився на 19,0% проти обсягу 2016 р. та на 13,5% проти обсягу 2015 р., імпорт товарів – 49,6 млрд.дол., та збільшився на 26,4% і на 32,2% відповідно. Негативне сальдо зовнішньої торгівлі товарами становило 6,3 млрд.дол. (позитивне у 2015 р. – 0,6 млрд.дол.). Утворення негативного сальдо зумовлене перевищенням обсягів імпорту над обсягами експорту товарів.

На формування від’ємного сальдо вплинули окремі товарні групи: палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки (–10,9 млрд.дол.), механічні машини (–4,0 млрд.дол.), засоби наземного транспорту, крім залізничного, (–3,8 млрд.дол.), пластмаси, полімерні матеріали (–2,0 млрд.дол.), фармацевтична продукція та електричні машини (по –1,6 млрд.дол.). Коефіцієнт покриття експортом імпорту у 2017 р. склав 0,87 (у 2015 р. – 1,02).

Що стосується імпорту то, суттєвих змін в структурі не відбулося, хоча зросли обсяги імпорту зі Швейцарії на 0,9% та США на 0,8%.

Частка країн ЄС у порівнянні з 2016 р. збільшилась і становила в експорті 40,5%, в імпорті зменшилась і становила 41,9% (у 2015 р. – 34,1% та 40,9%). Найсуттєвіші експортні поставки серед країн ЄС здійснювалися до Польщі – 6,3% від загального обсягу експорту (чорні метали, електричні машини, руди, шлак і зола), Італії – 5,7% (чорні метали, зернові культури, жири та олії тваринного або рослинного походження) та Німеччини – 4,1% (електричні машини, насіння і плоди олійних рослин, одяг та додаткові речі до одягу, текстильні); серед інших країн – до Російської Федерації – 9,1% (чорні метали, механічні машини, продукти неорганічної хімії) та Туреччини – 5,8% (чорні метали, насіння і плоди олійних рослин, зернові культури) та Індії – 5,1% (жири та олії тваринного або рослинного походження, зернові культури, механічні машини).

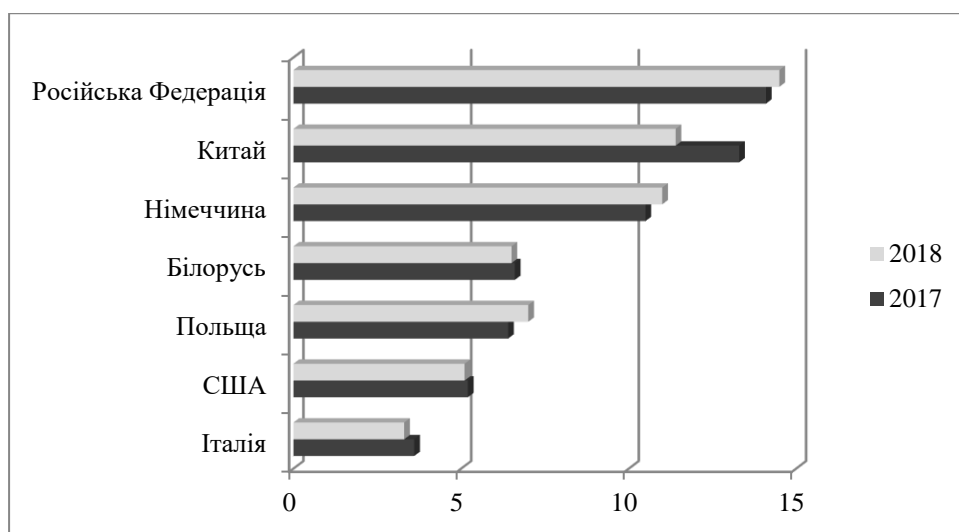


Рис. 2. Географічна структура імпорту в Україні 2017-2018 рр., % [1]

Іноземної давальницької сировини в Україну в 2017 р. надійшло на 2987,2

млн.дол., що на 20,0% більше порівняно з 2016 р. Найбільші поставки здійснювались з Польщі, Німеччини, Угорщини, Китаю та Італії. Експорт готової продукції з імпоротної давальницької сировини становив 4253,1 млн.дол. За 2017 р. експорт давальницької сировини становив 83,7 млн.дол. та на 99,1% збільшився порівняно з 2016 р. У той же час до України імпортовано готової продукції з давальницької сировини на 12,6 млн.дол. Найбільші поставки здійснювались із Німеччини, Великої Британії, Австрії, Білорусі та Туреччини.

#### Література:

1. Зовнішня торгівля України за 2017 рік: статистичний збірник. – К., 2018. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Зовнішня торгівля України за 2018 рік: статистичний збірник. – К., 2019. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

## ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ НА ПРИКЛАДІ КАНАДИ

**Шишкіна В.І.**  
*студентка кафедри  
міжнародних економічних відносин  
Одеський національний університет  
імені І. І. Мечникова  
м. Одеса, Україна*

Міжнародна торгівля — це обмін товарами і послугами між різними країнами, пов'язаний із загальною інтернаціоналізацією господарського життя та інтенсифікацією міжнародного поділу праці в умовах науково-технічної революції. Міжнародна торгівля являє собою історично першу, найбільш розвинену і поширену форму міжнародних економічних відносин. Її вплив на економіку країн значний і великомасштабний. В даний час активна участь країн у світовій торгівлі зв'язана зі значним підвищенням ефективності її економіки: вона дозволяє більш ефективно використовувати наявні в країні ресурси,

використовувати світові досягнення науки і техніки, у більш стислі терміни здійснювати структурну перебудову своєї економіки, а також більш повно і різноманітно задовольняти потреби населення [1].

Міжнародна торгівля бере свій початок ще з самого зародження цивілізацій, які тисячоліттями обмінювалися товарами. У 19-му столітті цей напрям одержав стрімкий поштовх у розвитку через відкриття нових територій та їх колонізації, стрімкий розвиток засобів транспорту і зв'язку, що в сукупності та призвело до буму розвитку міжнародної торгівлі, розвитку міжнаціонального співробітництва та встановлення стійких економічних відносин, проте в 20-му столітті ця тенденція пішла на спад.

Першими у спробах пізнання закономірностей функціонування зовнішньої торгівлі були меркантилісти, які вважали, що світова пропозиція «факторів виробництва» незмінні, тобто знаходяться у фіксованій кількості, і в результаті чого збільшення концентрації факторів у однієї держави означає їх спад у іншого, що пояснює абсолютну протилежність інтересів кожного з них, тому вони рекомендували накопичувати фактори виробництва і дорогоцінні метали.

До середини 18-го століття в гру вступає класична школа з новими ідеями, які кардинально відрізнялися від меркантилістських. Основним же досягненням представленої школи у сфері міжнародної торгівлі є «Теорія абсолютних переваг» за авторством Адама Сміта. Суть якої полягає в тому, що, якщо кожна країна займеться виробництвом виключно тих товарів, які може виготовляти з найменшими витратами, то всі країни будуть мати «абсолютну перевагу», оскільки більше товарів буде вироблятися з меншими витратами. Такими перевагами можуть бути як територія, кліматичні умови і наявність ресурсів, так і технологія виробництва. Слідом за Смітом, свою теорію вже порівняльних переваг висунув Давид Рікардо. Згідно неї країнам слід спеціалізуватися на виробництві тих товарів, які вимагають менших витрат у порівнянні з іншими країнами. Тобто відносною перевагою тут виступає більш низькі альтернативні витрати. Рікардо стверджував, що кожна країна здатна максимізувати вигоди від міжнародної торгівлі, якщо вона спеціалізується на

експорті товарів, які виробляє з найбільшою ефективністю, і імпортує товари, виробництво яких для неї виявляється неефективним [2].

Значну лепту у вивчення природи міжнародної торгівлі внесли два шведських економіста, Елі Хекшер і Бергіль Олін. Головним положенням їхньої теорії було те, що країна в першу чергу експортує ті товари, на виробництво яких у неї є надмірна кількість факторів виробництва, відповідно і самі товари знаходяться в надлишку, і в той же час імпортують ті товари, виробництво яких вимагає якихось рідкісних для країни факторів виробництва, тому ці товари для неї дефіцитні, таким чином встановлюється взаємовигідний обмін. Дана теорія пізніше була доповнена американськими економістами Пол Самуельсоном і Вольфгангом Столпером, які показали, що міжнародна торгівля підвищує ціни на надлишкові ресурси внаслідок зростання попиту на них і навпаки знижує ціни на дефіцитні ресурси, таким чином відбувається вирівнювання цін на фактори виробництва і скорочення розриву в рівні розвитку між країнами [3].

Всі теорії торгівлі виходять із припущення, що напрямки міжнародних товарних потоків визначаються цінами, так як кожен покупець прагне отримати потрібні йому товари з найменшими витратами. Хоча теорія цін насправді дає лише неповне пояснення реального механізму міжнародної торгівлі, її цілком достатньо для розуміння "вигод від торгівлі". Ключовим тут є поняття ефективності розподілу ресурсів. На національних ринках ціни, що встановлюються різними виробниками, під впливом конкуренції мають тенденцію до вирівнювання, жоден з продавців не може значно підняти ціну порівняно з іншими, не втративши при цьому покупців. Виробникам доводиться збільшувати свій прибуток за рахунок зниження витрат виробництва, тобто більш ефективного використання ресурсів. У найбільш ефективного виробника повинні бути найменші витрати, найнижчі ціни і, як наслідок, найбільший обсяг продаж і найбільший дохід.

Вигоди від міжнародної торгівлі виникають з розширення сфери ефективного розподілу ресурсів за межі окремих держав. Країни світу прагнуть продавати національну продукцію закордоном і купувати товари в інших

країнах по тій же причині, по якій окремі люди щось продають і щось купують замість того, щоб намагатися робити все необхідне самостійно.

Міжнародний обмін товарами і факторами обумовлений декількома причинами. В першу чергу це нерівномірний розподіл ресурсів на планеті. Жодній країні не пощастило володіти усіма доступними людству видами ресурсів суто на своїй території, у кожній країні є тільки дуже обмежений набір ресурсів, який у міру розвитку людства стає все менше і все менш задовольняє всі так само стрімко зростаючі потреби населення, і все це у підсумку призводить до виникнення обміну ресурсами між країнами: країни пропонують те, що у них в достатку натомість відсутніх товарів, що являє собою суть міжнародної торгівлі [4].

Канада, так само як і інші країни, володіє абсолютними перевагами, а саме — надзвичайним насиченням різноманітними природними ресурсами. Канада займає 4-те місце за оціночною вартістю всієї суми природних ресурсів у своєму розташуванні — 33,2 трильйона доларів США, поступаючись тільки Саудівській Аравії, США і Росії. Канада є найбільшим експортером урану і третій на планеті за обсягами його запасів, першою за запасами поташу, третьою за запасами алюмінію, займає 5-те місце за запасами вугілля, 3-тє місце по запасу деревини і прісної води, має масивні поклади золота, нікелю, а також закріпила за собою 3-тє місце за запасами нафти: вона забезпечує 17,8% світової пропозиції нафти, поступаючись лише Саудівській Аравії. Також більш того, не дивлячись на наявність такої кількості природних ресурсів, не можна ігнорувати факт розмірів самої країни. Канада є другою за територією серед країн світу, і велика частина цих земель поки не освоєна, і тому є причина — низька родючість, але з іншого боку саме ця частина найбільш насичена мінералами. Але навіть ті менші території (7% від усієї території), які придатні для вирощування культурних рослин, Канада використовує по максимуму, забезпечуючи собі місце серед найбільших виробників пшениці, а саме 3-тє місце в світі з експорту пшениці і провідні позиції з експорту різноманітних продуктів сільського господарства. Північна частина території Канади

надзвичайно насичена озерами і річками, там сконцентровано 10% світових запасів річкової води, 67% всієї електроенергії Канади добувається на ГЕС.

До того ж до абсолютної переваги Канади варто віднести її географічне розташування. Вона омивається з обох сторін двома океанами: Тихим і Атлантичним, — що дозволяє здійснювати торговельну діяльність і з Європою, і з Азіатсько-Тихоокеанським регіоном. Не можна залишити без уваги наявність тільки одного сухопутного сусіда, але вкрай важливого і ключового для економіки Канади — США, які забезпечують більшу частку експорту та імпорту Канади.

#### Література:

1. Міжнародна торгівля: Навч. посіб. — К.: МАУП, 2003. — 296 с. — Бібліогр.: с. 287–289.
2. Теорія міжнародної торгівлі [Текст] / І. М. Бураковський. — 2-ге вид. — К. : Основи, 2000. — 241 с. — ISBN 966- 500-105-1.
3. Історія економічних вчень: Навчальний посібник / За ред. В. В. Кириленка. — Тернопіль: „Економічна думка”, 2007. — 233 с.
4. Megabook. Универсальная энциклопедия Кирилла и Мефодия [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <<http://megabook.ru/article/Международная%20торговля>>





