

**МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ
«ІНТЕРНАУКА»**

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

Збірник тез наукових праць

**ХІІ МІЖНАРОДНА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ
«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ
ЕКОНОМІКИ ТА ФІНАНСІВ»**

«31» липня 2018

**Київ–Санкт-Петербург–Відень
2018**

**МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ
«ІНТЕРНАУКА»**

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

Збірник тез наукових праць

**ХІІ МІЖНАРОДНА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ**

**«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ
ЕКОНОМІКИ ТА ФІНАНСІВ»**

«31» липня 2018

Сборник тезисов научных трудов

**ХІІ МЕЖДУНАРОДНАЯ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ**

**«АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ»**

«31» июля 2018

Abstracts of scientific papers

**XII INTERNATIONAL
SCIENTIFIC-PRACTICAL CONFERENCE**

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

July 31, 2018

Київ–Санкт-Петербург–Відень
2018

ББК 65
УДК 330.1
Н-34

Актуальні проблеми економіки та фінансів: збірник тез наукових праць XII Міжнародної науково-практичної конференції (Київ–Санкт-Петербург–Відень, «31» липня 2018 року) / ГО «Фінансово-економічна наукова рада», 2018. — 52 с.

У збірнику представлені матеріали XII Міжнародної науково-практичної конференції: «Актуальні проблеми економіки та фінансів».

Матеріали публікуються мовою оригіналу у авторській редакції.

Редакція не завжди поділяє думки і погляди автора. Відповідальність за достовірність фактів, імен, географічних назв, цитат, цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.

Відповідно до Закону України «Про авторське право і суміжні права», при використанні наукових ідей та матеріалів цього збірника, посилання на авторів і видання є обов'язковими.

© Автори статей, 2018

© ГО «Фінансово-економічна наукова рада», 2018

© Міжнародний науковий журнал «Інтернаука», 2018

ISSN 2522-901X

Key title: Global'ni problemi ekonomiki ta finansiv

Abbreviated key title: Glob. probl. ekon. finans.

Parallel title: Global'nye problemy ekonomiki i finansov

Parallel title: Global issues of economy and finance

Variant title: Global'ni problemi ekonomiki ta finansiv. Zbirnik tez naukovih robit ...

Mižnarodnoї nauково-praktičnoї konferencії

Організаційний комітет конференції:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Зміст

СЕКЦІЯ 1. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ.....	6
Пуйда Галя Владимировна Уровни інтелектуалізації на підприємстві	6
СЕКЦІЯ 2. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА	11
Тищенко Станіслав Вадимович Тіньова економіка та її вплив на економічну безпеку у країні.....	11
СЕКЦІЯ 3. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ.....	19
Камінський Олег Євгенович Методи оцінювання проектів хмарних сервісів за рівнем QoS.....	19
СЕКЦІЯ 4. МЕНЕДЖМЕНТ І ПРАКТИКИ УПРАВЛІННЯ	24
Бабій Ірина Віталіївна Значення конкурентоспроможні підприємства при реалізації зовнішньоекономічної діяльності	24
Орехова Альвіна Іванівна Інструментальне забезпечення стратегічного контролінгу управління економічним потенціалом підприємства	27
Піскун Донатас Натанович Напрями посилення конкурентних переваг підприємства на міжнародній арені ведення бізнесу.....	31
СЕКЦІЯ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	34
Свистун Костянтин Олександрович Економіко-математичне моделювання розвитку підприємництва в промисловому регіоні на прикладі Дніпропетровської області	34
СЕКЦІЯ 6. ФІНАНСИ, ГРОШІ І КРЕДИТ, СТРАХУВАННЯ І БІРЖОВА СПРАВА.....	41
Козакевич Ольга Романівна Модель валютного курсу.....	41

Писаренко Надія Василівна Удосконалення організаційно-економічного механізму страхування сільськогосподарських культур	43
Романова Анна Николаевна Анализ рисков в структуре доходов и расходов федерального бюджета РФ.....	46

Секція 1. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Пуйда Галя Владимировна
*аспірант кафедри учета и аудита
Ивано-Франковского национального технического
университета нефти и газа
г. Ивано-Франковск, Украина*

УРОВНИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛИЗАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Считается, что в основе теоретических обобщений интеллектуализации экономики лежат идеи К. Эрроу [1], фундаментальным положением подхода которого было признание инновационных идей производными продуктами производства. К. Эрроу предполагал, что производство становится более эффективным по мере роста общего выпуска продукции, потому что отдача увеличивается, по мере того как работники приобретают опыт в ходе производственной деятельности.

О. О. Другов определяет, что процесс интеллектуализации экономики влияет на экономический рост и конкурентоспособность в двух направлениях [2, с. 55]: «прямо — через создание, накопление, распространение и умение применять специализированные знания, позволяет производить инновационную продукцию, тем самым повышать конкурентоспособность производителей и улучшать макроэкономические показатели, ускоряет экономический рост, и опосредованно — путем создания общественных знаний, приводящее к изменению общественных институтов и изменения структуры занятости, вместе с тем повышая мотивацию и возможности для личного обучения, в дальнейшем способствует созданию специализированных знаний, производству продукции, ускоряя экономический рост».

В предпринимательской плоскости «проблема интеллектуализации деятельности предприятия заключается в эффективном управлении персоналом интеллектуального труда для обеспечения соответствия их

характеристик текущим перспективным требованиям предприятия, на которые влияют тенденции развития соответствующей отрасли промышленности» [3, с. 71].

Интеллектуализация предприятия является более широким понятием, чем управление персоналом и затрагивать все сферы деятельности предприятия. Так, можно определить, что интеллектуализация возможна на следующих уровнях:

- интеллектуализация предприятия;
- интеллектуализация производства, или интеллектуализация труда;
- интеллектуализация персонала.

В. А. Дерий, интеллектуализацией предприятия считает процесс накопления развития и улучшения структуры интеллектуального потенциала предприятия с целью обеспечения его стратегических целей в условиях углубления глобализации и гиперконкуренции [4].

Исследования по интеллектуализации производства осуществлялись такими учеными как: А. Б. Бутник-Северский, он отмечает, что интеллектуализация производственных систем позволяет в короткие сроки с высокой эффективностью использовать в производстве интеллектуальный и научно-технический потенциал страны. Основой этого процесса является трансформация интеллектуальной собственности в конечный продукт инновационной деятельности, которую можно осуществить только в инновационном процессе [5].

«Интеллектуализация производственной системы предприятия является совокупностью комплекса мероприятий по преобразованию традиционных функций, производственных и экономических отношений на системное и структурное переформатирование содержания и результатов производственных процессов на предприятии, приобретение нового содержания функций деятельности производственных отделов, роли ее работников» [6, с. 77].

При этом следует заметить, что интеллектуализация производства направлена не только на человеческий капитал, а и на технологическую, машинную часть интеллектуального капитала предприятия.

Носителями интеллекта являются активные участники общественного производства, и один из факторов производства — персонал. Ядром качественного (интенсивного) развития персонала в условиях инновационной экономики является эффективная реализация такого сложного и комплексного процесса, для обозначения которого в научной литературе предлагается термин «интеллектуализация персонала» [7]. Результатом процесса повышения интеллектуализации труда выступают создания, формирования и накопления человеческого

и интеллектуального капитала, определяющие результативность деятельности [8, с. 109].

Е. В. Яковлева рассматривает интеллектуализацию персонала, как технологию инновационного управления персоналом: «это процесс планирования, формирования, использования и развития интеллектуального потенциала персонала предприятия (организации) на основе качественного изменения элементов производственного процесса» [9, с. 41].

А. В. Семьяна определяя интеллектуализации человеческого капитала как научная экономическая категория указывает, что «... это процесс постепенного повышения интеллектуального уровня человеческого капитала на основе синтеза информации, знаний, умений и навыков отдельного индивида, происходит для соответствия современным условиям и получения социально-экономического эффекта от их применения» [10, с. 142].

Причем, считаем целесообразно отметить, что управление интеллектуализацией персонала невозможно без соответственно, интеллектуально ориентированного менеджмента. Управленческий персонал должен подлежать процессам интеллектуализации в первую очередь, а уже потом переносить свой опыт и знания в другой персонал.

Концепцию интеллектуального управления сформировал проф. В. П. Петренко в своей монографии: «интеллектуализированных обществу — интеллектуализированных управления» [11]. По нашему мнению, это отражает стремление общества в целом к развитию, к движению на пути «новой экономики», и отражает острую необходимость внедрения интеллектуализации во все сферы экономической деятельности.

Интеллектуальный труд является постоянной деятельностью, характеризующееся методологическими и методическими разработками, новыми идеями, исследованиями, комбинированием, совершенствованием, изобретательностью, тем самым стимулируя прогресс и интенсификацию производства и тормозя объективную действие закона убывающей отдачи ресурсов [12, с. 41]. Только интеллектуальная, творческая работа является залогом создания таких активов, при умелом инвестировании длительное время будут обеспечивать получение стабильно растущей нормы прибыли [8, с. 109].

Обобщая, можно сказать, что интеллектуализация является сложным системным процессом, и внедрение отдельных ее элементов может иметь только временный эффект. Поэтому интеллектуализация предпринимательской деятельности должна проявляться через:

- интеллектуализацию предприятия, как изменение вектора движения предприятия в сторону интеллектуальной экономики,

- ориентация на интеллектуальные сферы деятельности, интеллектуальную технику и технологию, новые методы управления и труда;
- интеллектуализацию производства — определяется как улучшение производственного процесса благодаря использованию новейших техники и технологий;
 - интеллектуализацию персонала — качественное улучшение человеческого капитала предприятия;
 - интеллектуализацию управления — как ключевой этап на пути к внедрению интеллектуализации предприятия.

Литература

1. Arrow K. J. The Economic Implications of Learning by Doing / K. J. Arrow // Rev. Econ. Stud. — 1962. — V. 29, N3. — P. 155–173.
2. Другов, О.О. Интеллектуалізація як фактор забезпечення економічного зростання в Україні / О.О. Другов // Економічний форум. — 2012. — № 2. — С. 50–56.
3. Ситник Й. С. Формування інструментарію діагностування процесу інтелектуалізації систем менеджменту підприємств / Й. С. Ситник // Бізнес Інформ. — 2017. — № 3. — С. 363–379. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2017_3_60.
4. Дерій, В. А. Облік і аналіз витрат підприємства на інтелектуалізацію, інформатизацію та інформацію / В. А. Дерій // Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки. — 2014. — № 3(69). — С. 50–56.
5. Бутнік-Сіверський, О. Б. Трансформація інтелектуальної власності в інноваційний продукт / О. Б. Бутнік-Сіверський // Інтелектуальний капітал. — 2003. — № 5. — С. 3–12.
6. Бояринова К. О. Інноватизація та інтелектуалізація виробничого процесу середовища машинобудівного підприємства / К. О. Бояринова // Технологический аудит и резервы производства. — 2016. — № 1/3 (27). — С. 76–80.
7. Потуданская В. Ф. Управление развитием персонала в условиях инновационной экономики / Потуданская В. Ф., Яковлева Е. В. // Креативная экономика. — 2009. — № 6 (30). — С. 3–12 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/2356>
8. Назарова Г. В. Формування та розвиток людського капіталу корпоративних підприємств / Г. Назарова, Н. Гавкалова, Н. Маркова. — Харків: Вид. ХНЕУ, 2006. — 238 с.
9. Яковлева Е. В. Интеллектуализация персонала как технология инновационного управления персоналом в современных социальноэкономических условиях / Е. В. Яковлева // ИнВестРегион. — 2011. — № 2. — С. 38–44.

10. Сем'ян О. В. Інтелектуалізація людського капіталу підприємства / О. В. Сем'ян // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. — 2011. — № 4 (16). — С. 141–145.

11. Петренко В. П. Інтелектуальні ресурси соціально-економічних систем: аспекти інноваційного управління: монографія / В. П. Петренко. — Івано-Франківськ: ПП. Курилюк В. Д., 2009. — 196 с.

12. Сем'янчук П. Інтелектуалізація праці у стратегії зростаючої економії від масштабу виробництва / П. Сем'янчук // Світ фінансів. 2008. — № 3 (16). — С. 37–46.

Секція 2. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА

Тищенко Станіслав Вадимович
*студент факультету прикладної математики
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
м. Київ, Україна*

ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ У КРАЇНІ

Існує кілька економічних систем. Економіка може бути ринковою та неринковою та такою, що діє в межах закону або поза ним. Тема мого есе про останню — про так звану «тіньову» економіку. Треба розуміти, що тіньова економіка є у кожній країні, але відрізняється вона лише обсягами, структурою та механізмами розвитку. Щоб зрозуміти вплив тіньової економіки на економічну безпеку, треба виокремити поняття тіньової економіки. **Тіньова економіка** — господарська діяльність, яка розвивається поза державним обліком та контролем, а тому не відображається в офіційній статистиці. «Тіньові» підприємства не перерозподіляють власних доходів до бюджетів та державних цільових фондів, вони не сплачують податків, збільшуючи власні прибутки [1]. У нашій країні ця проблема займає дуже важливе місце, бо станом на 2016 рік Україна зайняла третє місце із списку країн з найбільшою тіньовою економікою (із рейтингом (45,16%), обігнавши лише Нігерію (48,37%) та Азербайджан (67,04%) [2].

Виділимо основні види тіньової діяльності в Україні: проведення готівкових операцій без обліку; приховування доходів або перебільшення видатків; виплати нелегальної заробітної плати; заниження ціни акцій корпорації (*при оформленні продажу контрольного пакету*); хабарі, «відкати»; підпільне виробництво; «чорніринки» (*незаконні ринки збуту*) [3].

Порушуючи економічну та політичну стабільність в Україні, тіньова економіка є загрозою національній безпеці нашої країни, у тому

числі й економічній безпеці як її складнику. У зв'язку зі зростанням тіньового сектору економіки зменшується приплив коштів до бюджету України у вигляді податків та скорочується потенційна база оподаткування. Слід зазначити, що обов'язок сплачувати податки вважається основною причиною виникнення тіньової економіки. У свою чергу, втрата урядом податкових надходжень вважається головним фактором, який знижує економічну безпеку країни. В Україні цей фактор простежується дуже виразно. Зменшення наповненості бюджету внаслідок зростання тіньової економіки в Україні призвело до нарощування позикових коштів та зростання державного боргу України. Економічна безпека України підривається дією тіньової влади, яка створила «державу в державі», активно діє в різних галузях економіки, проникла в легальні сфери та суспільне життя. В Україні ми зіткнулися з ситуацією, коли рішення в галузі економічної політики приймаються під впливом особистих (кланових) інтересів, що у більшості випадків ідуть у розріз із державними інтересами. Крім впливу на зменшення сплати податків, що спричиняє зростання державних позик та бюджетного дефіциту, тіньова економіка також негативно впливає на точність офіційних даних економічної статистики. Тому для економістів дуже важливо не тільки розглядати, але й враховувати існування тіньової економіки при зборі статистичних даних [4].

З огляду на серйозний фактор впливу на тіньовий сектор підвищення рівня грошей поза банками в Україні, у поточному році слід очікувати зростання «тіні». Слід зазначити, що істотне збільшення готівки відбулося в 2008 р. У порівнянні з 2005 р. кількість готівки поза банками виросла в 2,5 рази, і показник відношення обсягу готівки до ВВП вже знаходиться в небезпечній зоні [5].

Економічна безпека — це такий стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз і здатний задовольняти потреби особи, сім'ї, суспільства та держави. Під загрозами економічної безпеки країни розуміють сукупність наявних та потенційно можливих явищ і чинників, що створюють небезпеку для реалізації національних інтересів у економічній сфері [6].

Тіньова економіка на сьогодні виступає як адаптивна система. Вона здатна швидко пристосовуватися до зовнішніх впливів (дії правоохоронних, контрольних, фіскальних, наглядових та інших органів), безупинно розвивається відповідно до загальних економічних принципів. Можна виділити чотири основні стадії еволюції тіньової економіки: зародження, розвиток, зрілість, занепад і зникнення, що відображають особливості як самої тіньової економіки, так і економічної системи, у рамках якої вона функціонує. Повністю ліквідувати

тіньові економічні відносини не можливо. Разом з тим можна суттєво зменшити їх масштаби, обмежити найбільш небезпечні для суспільства форми [7].

Аналіз і оцінювання причин виникнення, функціонування і розвитку тіньової економічної діяльності з моменту її зародження дотепер дозволили встановити, що в основі становлення і розвитку тіньової економіки лежать певні обмеження, що створюються державою з метою забезпечення виконання відповідних функцій. При цьому обмеження державою економічної діяльності і вимоги, що висуваються до неї, мають серйозні відмінності як у цільових настановах, функціях і в поставлених завданнях, так і в соціально-економічних наслідках їхньої реалізації.

Виходячи із сукупності державних обмежень, що регламентують і регулюють економічну діяльність, можна визначити основні причини й особливості поширення тіньової економіки в Україні:

1. Неєфективна економічна політика, низька якість державних економічних програм і результативність економічної діяльності у всіх сферах і галузях економіки; недосконалість, неповнота, нестабільність, неузгодженість законодавчої бази.

2. Втрата довіри до економічних програм, державної економічної політики, до державних структур влади і бажання діяти виходячи з особистих інтересів за умов неможливості одержання доходів законними методами.

3. Недосконала податкова політика; недосконалість, неповнота, нестабільність законів про оподаткування; високе загальне податкове навантаження, у тому числі на фонд оплати праці, що веде до багаторазового зменшення офіційної заробітної плати і здійснення доплат готівкою.

4. Низький рівень офіційної заробітної плати у державному секторі економіки, у державних установах та організаціях, пенсій, інших соціальних виплат; високий, щодо офіційних доходів, рівень цін на споживчі товари і послуги.

5. Низький рівень життя і соціальної захищеності абсолютної більшості населення.

6. Політична нестабільність у державі.

7. Незадовільна діяльність усіх структур влади щодо забезпечення виконання законів, низька ділова кваліфікація і некомпетентність значної частини їхніх працівників.

8. Високий рівень корупції.

9. Відсутність значних капіталів, необхідних для реалізації підприємницьких інтересів за умов реформування економічних відносин.

10. Відсутність інвестиційних альтернатив для тіньових капіталів.

11. Відсутність ефективного контролю за економічною діяльністю.

12. Утворення кримінальних структур, зрощування із суб'єктами підприємницької діяльності, переростання в організовані злочинні угруповання і їх легалізація в суспільно-політичному житті; транс-націоналізація злочинності, створення міжнародних кримінально-економічних і адміністративно-економічних груп.

13. Правова незахищеність громадян і суб'єктів підприємницької діяльності від організованих злочинних угруповань і протиправних дій з боку корумпованих державних чиновників.

14. Значний ступінь деформації суспільної та особистої моралі; втрата історичних традицій, моральних і етичних норм, що лежать в основі поваги до приватної власності і підприємницької діяльності; слабі внутрішні обмеження щодо протиправної діяльності.

За умов розвитку кризових явищ у соціально-економічній сфері України тіньова економіка є своєрідним економічним стабілізатором. Вона характеризується більшою гнучкістю та динамічністю, ніж легальна економіка, має здатність швидко заповнювати ніші, що виникають в економічному просторі, та створювати додаткові робочі місця, підтримуючи доходи громадян та підприємств під час економічної кризи. Участь у тіньовій економічній діяльності для значної частини населення стала засобом самовиживання, що дозволило уникнути соціальних потрясінь у суспільстві за умов руйнівної економічної кризи.

Зростання обсягів тіньової економіки викликає поряд з її конструктивними проявами і низку негативних наслідків. Найбільш вагомими негативними наслідками тіньової економіки є:

- втрата податкових надходжень, і як результат — ускладнення виконання державою своїх фінансових зобов'язань перед суспільством і посилення нерівномірності податкового тиску;
- недовіра та невідповідність дійсності управлінських рішень через відсутність повноти та об'єктивності офіційної інформації про розвиток економічних процесів в Україні;
- скорочення інвестиційних ресурсів в Україні через утруднення відкритого витрачання тіньовими структурами прихованого від оподаткування доходу та його витік за кордон;
- можливість монополізації економіки через зниження ціни продукції тіньового сектора на величину несплаченого податку;
- несправедливий та непрозорий розподіл національного доходу в суспільстві, нераціональне розміщення наявних суспільних ресурсів;

- моральна і духовна деградація суспільства;
- поширення правового нігілізму, незахищеності громадян, недовіри до влади;
- неможливість швидкої інтеграції України до європейської спільноти через викривлений розвиток принципів демократичного суспільства.

Одним з найнебезпечніших наслідків розвитку тіньової економіки є криміналізація суспільства: збільшення кількості економічних злочинів, широкомасштабний розвиток організованої злочинності, що веде до втрати державою своїх регулювальних, контрольних та інших соціально важливих функцій [8].

Більшість дослідників тіньової економіки стикаються з труднощами при визначенні даного поняття. Підтвердженням даним фактом є різноманітність характеристик, використовуваних для визначення тіньової економіки: «підпільна», «паралельна», «кримінальна», «нелегальна», «чорна» та ін. Слід зазначити, що дані поняття не є синонімами, оскільки різні автори по-різному розуміють зміст даних термінів.

Тіньова економіка включає все виробництво товарів і послуг, здійснюване на ринкових умовах, які свідомо приховуються від державних органів, щоб уникнути:

- 1) сплати прибуткового податку, ПДВ або інших податків;
- 2) сплати соціальних податків;
- 3) виконання вимог ринку праці (мінімальна зарплата, граничний робочий день, стандарти безпеки і т.д.);
- 4) виконання вимог відповідних адміністративних процедур, таких як заповнення статистичної звітності та інших форм [11].

Оцінка рівняння регресії дозволяє зробити висновок, що в Україні при збільшенні рівня тіньової економіки (розрахованої за відповідним методом) на 1%, економічна безпека знижується на 0,56 пунктів. Однак, навіть за умови відсутності тіньової економіки та сталих умов, економічна безпека України знаходиться на досить низькому рівні. Для оцінки якості моделі потрібно звернути увагу на коефіцієнт детермінації 91%, який свідчить про те, що частка впливу неврахованих факторів на залежну є незначною. За допомогою аналізу критерію Фішера F-статистики та ймовірності F-статистики було засвідчено адекватність моделі. Аналогічно відсутні і проблеми автокореляції, та гетероскедастичності. Крім того, проведений аналіз дав змогу визначити, що інтегрально оцінений рівень тіньової економіки має найбільш тісний зв'язок із оцінкою загрози зміни структури доходів і витрат населення та зниження інвестиційної активності.

Проведений аналіз взаємозв'язків економічної безпеки та рівня тінізації економіки показав, що не остання роль у формуванні сукупного рівня економічної безпеки належить тіньовій економіці зокрема і через її вплив на спад виробництва, зниження рівня економічної активності населення та зниження фінансової безпеки. Тому управління, в першу чергу цією загрозою дозволить поліпшити стан економічної безпеки в майбутньому. З огляду на це, для покращення стану економічної безпеки необхідно звернути увагу на всі можливі шляхи зменшення рівня тіньової економіки, а саме, виокремити основні пріоритети економічної стратегії в Україні, які сприятимуть детінізації української економіки у стратегічному вимірі:

- стимулювання інвестиційної діяльності, в тому числі через створення стимулів використання кредитних ресурсів та результатів діяльності на інвестування, розробку більш продуктивних технологій та інноваційну діяльність;
- вдосконалення монетарної дисципліни, зокрема вагомим для розвитку економіки в цілому є доступність кредитування, чому має передувати скорочення розриву між рівнем ставок за депозитами і кредитами у додачу до зниження рівня ставок в економіці в цілому. Це своєю чергою можливо через забезпечення стабільності умов на фінансовому ринку, посилення стабільності банківської системи, а відтак підвищення довіри до фінансових посередників.
- удосконалення системи регулювання фінансових ринків з точки зору контролю за дотриманням норм проведення фінансової діяльності, зокрема протидії непродуктивним потокам капіталу через схемні установи.
- стабілізація умов оподаткування, зокрема у частині вирівнювання податкового навантаження, створення сприятливих умов для ведення економічної діяльності через стабілізацію законодавчого регулювання системи оподаткування, спрощення системи справляння податків, підвищення ефективності діяльності з адміністрування податків;
- підвищення ефективності антикорупційних заходів, зокрема посилення контролю над виконанням програм та законодавства направленою на боротьбу з корупцією, спрощення системи ліцензування економічної діяльності та зниження рівня бюрократичних процедур на всіх рівнях економічної системи.
- удосконалення методик та повноцінне переведення системи державного регулювання на електронний інструментарій податкової звітності та закупівель.

- здійснення інших заходів спрямованих на контроль за здійсненням та виявленням корупційних правопорушень (реєстрація та ведення статистики щодо осіб які здійснили правопорушення та обмін інформацією між відомствами, захист громадян які сприяють викриттю корупційної діяльності) [7].

Розвиток тіньової економіки призвів до такої не існуючої раніше проблеми як загроза національної (економічної) безпеки країни. Подальший розвиток національної економіки вже не можливий без обліку впливу тіньової економіки, тому що вона впливає на всі процеси, що відбуваються в суспільстві [9]. Реальна ситуація яка склалась в економіці вимагає реформування її структури при активному впливі в напрямку зменшення частки тіньового сектору економіки. Створена в останні роки в країні економічна система зробила фактично не можливим існування й розвиток підприємств тільки в легальній сфері економіки. Можливості втілення в реальній практиці такого фактору виробництва, як підприємницька спроможність, стає можливим тільки в тіньовому секторі економіки. Економічна криза, слідством якої стало різке зниження життєвого рівня населення, обсягу національного виробництва, з якими постійно зустрічається економіка України показали вкрай неефективну структуру економіки України й змушують суб'єктів підприємницької діяльності функціонувати в тіньовому секторі економіки [10].

Таким чином, основною загрозою національної економічної безпеки, у цей час є тіньова економіка. Саме тіньова економіка призвела до того, що економіка почала рухатися по шляху звуженого відтворення, зниженню її конкурентоспроможності й виробничого потенціалу. Аналіз основних загроз національній економічній безпеці дозволяє нам говорити, про те, що зараз саме тіньова економіка є головною загрозою, що впливає на всі інші.

Література

1. Тіньова економіка / Матеріал з Вікіпедії 2015 — вільної енциклопедії [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.uk.wikipedia.org/wiki/Тіньова_економіка
2. Україна у трійці країн з найбільшою «тіньовою» економікою» / ЕС-ПРЕСО 2017 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.espresso.tv/news
3. Тіньова економіка в Україні / Матеріал з Вікіпедії — вільної енциклопедії. — 2016 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.uk.wikipedia.org/wiki/Тіньова_економіка_в_Україні

4. Вплив тіньової економіки на економічну безпеку України 2015 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.sp.niss.gov.ua
5. Вплив тіньової економіки на економічну безпеку України 2011 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.business-inform.net
6. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України: наказ Міністерства економіки України від 02.03.07 № 60 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.uazakon.com>
7. Вплив тіньової економіки на економічну безпеку України 2016 [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.economy.science.com.ua
8. Криміналізація економіки та безпека України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.pidruchniki.com
9. Основні чинники та шляхи протидії тінізації економіки України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.economy.science.com.ua
10. Вплив тіньової економіки на економічну безпеку України 2014 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://oaji.net>
11. Тіньова економіка та її вплив на економічну безпеку країни 2015 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://stud.com.ua/>

Секція 3. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Камінський Олег Євгенович
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри інформаційного менеджменту
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ПРОЕКТІВ ХМАРНИХ СЕРВІСІВ ЗА РІВНЕМ QoS

Для розробки та проектування хмарних сервісів необхідним є прийняття значної кількості технічних і управлінських рішень. Завдання ускладнюється тим, що кількісний і якісний розвиток хмарної парадигми привів до потреби розглядати її як складну інформаційну систему, котра може охоплювати тисячі користувачів і містити сотні тисяч розподілених елементів, котра підтримує динамічне масштабування, котра використовує різні комунікаційні та обчислювальні сервіси та постійно взаємодіє з іншими інформаційними системами. Отже, очевидна актуальність вивчення економічного аспекту процесів порівняння, вибору і використання хмарних сервісів у діяльності підприємств і організацій. На рівні SaaS власники сервісів мають можливість контролювати якість обслуговування (QoS), для того щоб провадити оптимізацію відповідно до власних завдань [1]. Залежно від сфери використання та типу хмарних сервісів можуть використовуватися різні показники якості QoS, такі як час відгуку на запити користувача.

Задача вибору структурних елементів хмарного сервісу має наступний вигляд:

$$\begin{aligned} & \text{ТСО}(CT) \rightarrow \min, \\ & CT \in \text{MCT}(M), f(CT) \geq f(P), v g_i \in \text{VG}(CT), \forall_i = \overline{1, N v g}. \end{aligned} \quad (1)$$

Потрібно вибрати структурні елементи мінімальної вартості, які дозволять реалізувати вказаний проект хмарного сервісу. Першим обмеженням *МСТ* є набір допустимих композицій структурних елементів. Друге обмеження гарантує, що характеристики хмарного сервісу, які ми можемо отримати, вибравши певну групу структурних елементів, не можуть бути нижче, ніж специфікації сервісу, визначені технічним завданням. Третє обмеження встановлює, що функції сервісу можуть бути реалізовані за допомогою вибраного набору структурних елементів сервісу.

Характеристики проекту сервіса включають в себе функціональні та нефункціональні вимоги. Функціональні вимоги — це опис глобальних необхідних функцій сервісу на високому рівні абстракції. Нефункціональні вимоги — це коефіцієнти, задані користувачем для кожного параметра *QoS*, виходячи з його пріоритету. Сума всіх призначених значень не має перевищувати 10. Як цільову функцію ми використовуємо модель сукупної вартість володіння хмарним сервісом *TCO* (Total Cost of Ownership). Модель *TCO* складається з розрахунку таких показників: вартість оренди хмарних ресурсів; вартість навчання персоналу; затрати праці на побудову сервісу; затрати праці на експлуатацію сервісу; затрати праці користувачів на роботу із сервісом.

Розглянемо приклад. Ми розробляємо кілька робочих проектів хмарного сервісу, що відповідають функціональним вимогам користувача. Ми розглядаємо обмеження структурних елементів перед створенням робочих проектів. На рис. 1 наведено схему аналізу проектів сервісу, сформовану для попередньо описаного хмарного сервісу «движок блога».

Схема показує, що фреймворк *WordPress* для розробки блогу не може використовувати СУБД *Oracle*; оскільки опис сервіса *WordPress* визначає жорсткі обмеження щодо баз даних, та вимагає використання СУБД *MySQL*. Аналіз також показує, що фреймворк *Drupal*, як структурний елемент сервісу обов'язково потребує використання баз даних, але може використовувати різні СУБД, а не тільки конкретну, як у випадку з *WordPress*. Після ранжування робочих проектів хмарного сервісу, композиція структурних елементів з найвищим рейтингом розгортається на попередньо обраному *IaaS*. Для проектів хмарного сервісу ми обчислюємо рейтинг відповідності структурних елементів вимогами *QoS*. Ранг проектів сервісів розраховується на основі коефіцієнтів, пов'язаних із атрибутами *QoS*, і призначається користувачем на основі його пріоритетів. Доступні два сценарії ранжування коефіцієнтів.

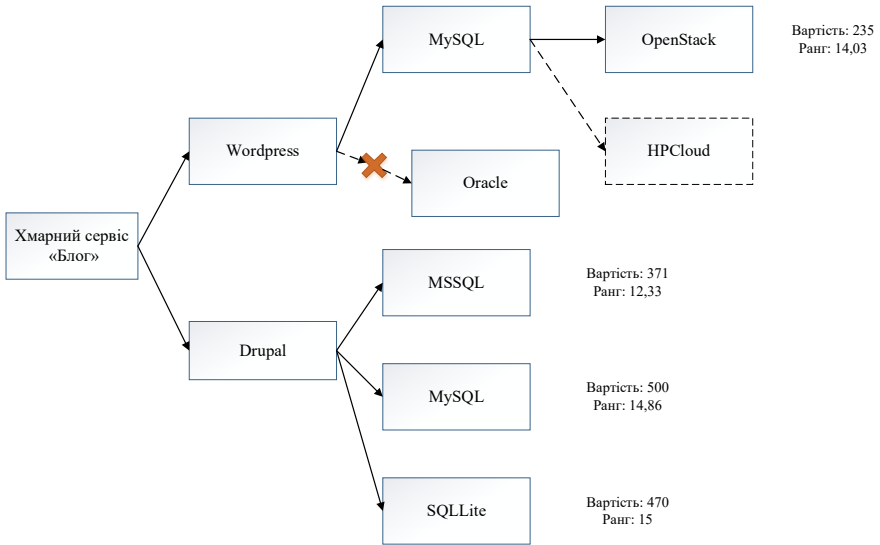


Рис. 1. Схема аналізу проектів розробки хмарного сервісу «Блог»

Наприклад, C_i — i -й проект хмарного сервісу, а IQ_j — j -й індикатор QoS, а RN — ранг проекту:

$$RN(C_i, IQ_j) = \begin{cases} RN_{верхнє} \\ RN_{нижнє} \end{cases} \quad (2)$$

Сценарій № 1: чим вище значення атрибута (наприклад, доступність послуги), тим кращим є цей проект сервісу. У цьому випадку ранг, пов’язаний із цим атрибутом QoS для даного сервісу, розраховується таким чином:

$$RN_{верхнє} = \frac{Z}{Z_{max}} * K; \quad (3)$$

де:

- Z — це значення атрибута QoS для даного проекту сервісу;
- Z_{max} — це максимальне значення атрибуту серед всіх проектів;
- K — це коефіцієнт, раніше закріплений за атрибутом замовником.

Сценарій № 2: чим менше значення атрибута (наприклад, час відгуку), тим кращим є цей проект сервісу. У цьому випадку ранг, пов’язаний із цим атрибутом для заданого проекту, розраховується таким чином:

$$RN_{нижче} = \left(1 - \frac{Z}{Z_{max}} \right) * K. \tag{4}$$

Припустимо, що показник $RN(C_i)$ буде глобальним рейтингом щодо всіх показників QoS для i -го проекту хмарного сервісу. При виборі проекта сервісу перевага надається проектам з найвищим рейтингом.

$$RN(C_i) = \sum_{j=1}^n RN(C_i, IQ_j). \tag{5}$$

В табл. 1 наведено параметри QoS, пов’язані з двома відповідними проектами хмарного сервісу, сформованими для попередньо описаного сценарію «движок блога».

Таблиця 1

**Розраховані значення коефіцієнтів QoS
для проектів хмарного сервісу**

Параметри QoS	Хмарний сервіс на фреймворку WordPress	Хмарний сервіс на фреймворку Drupal
Конфіденційність даних	9	6
Втрата даних	8,97	0,39
Функціональна придатність	10	10
Час відгуку	224	398

Використовуючи описаний вище спосіб розрахунку рангу коефіцієнтів, ми обчислюємо рейтинг, пов’язаний із проектами хмарного сервісу «движок блогу», відповідно на базі використання фреймворків WordPress і Drupal. Дані підрахунку свідчать, що проект сервісу, структурним елементом якого буде фреймворк Drupal має кращий рейтинг, ніж проект з використанням фреймворку WordPress.

$$RN_{wordpress} = \left(\frac{9}{9} * 4 \right) + \left(\left(1 - \frac{8,97}{8,97} \right) * 4 \right) + \left(\frac{10}{10} * 1 \right) + \left(\left(1 - \frac{224}{398} \right) * 1 \right);$$

$$RN_{wordpress} = 5,44 ;$$

$$RN_{drupal} = \left(\frac{6}{9} * 4 \right) + \left(\left(1 - \frac{0,39}{8,97} \right) * 4 \right) + \left(\frac{10}{10} * 1 \right) + \left(\left(1 - \frac{398}{398} \right) * 1 \right);$$

$$RN_{drupal} = 7,5 ;$$

Ми не розглядаємо ранг лише одного структурного елементу хмарного сервісу, а також складаємо ранг кожного елемента сервіса, що

бере участь у робочому проекті. Визначається рейтинг структурних елементів сервісу, які знаходяться на рівнях PaaS та IaaS хмари, після чого визначається глобальний рейтинг всього проекту. В процесі розробки проекту та вибору технологій альтернативні варіанти порівнюються за QoS. Розгортається в хмарі відповідно проект з найвищим рейтингом. Використання комплексу економічних, математичних та імітаційних моделей для вирішення окреслених проблем допоможе розробникам приймати економічно обґрунтовані рішення щодо розробки й упровадження хмарних сервісів.

Література

1. G. Singh, P. Jain and I. Gulati, «Process Model for Cloud Service Engineering», *International Journal of Computer Applications*, vol. 36, no. 8, (2011), pp. 24–29.

Секція 4. **МЕНЕДЖМЕНТ І ПРАКТИКИ УПРАВЛІННЯ**

Бабій Ірина Віталіївна
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки, менеджменту та адміністрування
Хмельницький національний університет
м. Хмельницький, Україна*

ЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІ ПІДПРИЄМСТВА ПРИ РЕАЛІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Необхідність підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств пов'язана з приєднанням України до СОТ, розширенням сфер зовнішньоекономічної діяльності підприємств вітчизняного машинобудівного комплексу.

Обмеженість внутрішнього інвестиційного попиту, ринкова нестабільність і гострота конкуренції на внутрішньому ринку, орієнтація багатьох вітчизняних підприємств на зарубіжних споживачів обумовлюють необхідність інтенсифікації міжнародної діяльності українських машинобудівних підприємств. Однак умови господарювання на міжнародних ринках із точки зору різноманіття форм, методів і сили конкурентної боротьби, кількості чинників, які впливають на результати діяльності підприємства, є значно складнішими, ніж на внутрішньому ринку, через що при роботі на міжнародному рівні підприємство стикається з необхідністю створення нового механізму управління міжнародною конкурентоспроможністю.

Стандарти міжнародної якості, так само як і інші позиції з набуття вітчизняними підприємствами конкурентних переваг, можуть бути розроблені в рамках стратегії просування національної експортної продукції на світовому ринку. Така стратегія повинна полягати не в простому нарощуванні обсягів експорту, а в сприянні створенню довгострокових конкурентних переваг та стабільному розширенні

і якісному поліпшенні на основі цих переваг позицій країни на світовому ринку. Для цього необхідно мати чітку концепцію економічної політики, яка сприяла б розширенню експорту лише в поєднанні із загальними цілями макроекономічної політики [1].

Внутрішня конкурентна перевага базується на перевазі фірми стосовно витрат виробництва, менеджменту фірми чи товару, що створює «цінність для виробника», яка дозволяє досягти собівартості меншої, ніж у конкурента. Внутрішня конкурентна перевага є наслідком більш високої продуктивності, яка забезпечує фірмі більшу рентабельність та більшу стійкість в умовах зниження цін продажів, що нав'язуються ринком чи конкурентцією.

Зовнішня конкурентна перевага базується на визначних якостях товару, які створюють цінність для покупця за рахунок або скорочення витрат, або підвищення ефективності. Зовнішня конкурентна перевага збільшує «ринкову силу» фірми, оскільки вона (фірма) може примусити ринок приймати ціну продажів вищу, ніж у пріоритетного конкурента, який не забезпечує відповідної визначної якості.

Автори Должанський І. З., Загорна Т. О. сформулювали таке визначення конкурентоспроможності підприємства: «...це здатність виробляти та реалізувати швидко, дешево, якісно, продавати у достатній кількості, за високого технологічного рівня обслуговування» [2]. При аналізі цього визначення дещо дискусійним виглядає твердження про те, що ознакою конкурентоспроможності підприємства є його спроможність дешево реалізувати свою продукцію, оскільки при інших рівних умовах це веде до зниження рівня прибутковості підприємства, звуження можливості розширеного відтворення виробництва і в більшій мірі пов'язано з рівнем конкурентної боротьби виробників (продавців) на ринку відповідного виду продукції.

У зв'язку з цим більш змістовним визначенням конкурентоспроможності є тлумачення професора Гончарової Н. П.: конкурентоспроможність підприємства — це можливість ефективної господарської діяльності та її практичної прибуткової реалізації в умовах конкурентного ринку [3, с. 46].

Багато підприємств використовують конкурентоспроможність як важливий стратегічний інструментарій у боротьбі за ринки збуту, за допомогою якого керівництво підприємства — суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності — приймає рішення щодо доцільності виходу на ринок тієї чи іншої країни з кожним окремим товаром. Класично під конкурентоспроможністю продукції розглядають сукупність її якісних і вартісних характеристик, що забезпечують відповідність продукції (товарів, робіт, послуг) вимогам ринку в певний період часу.

Конкурентоспроможність вважається відносною величиною, тому що в один і той же час товар може бути цілком конкурентоспроможний на одному ринку і неконкурентоспроможним на іншому.

Аналіз конкурентоспроможності експортних товарів полягає у порівнянні їх споживчих властивостей, які дозволяють в певний період часу на конкретному ринку конкурувати з товарами-аналогами, зі споживчими властивостями останніх. Такий аналіз доцільно проводити як у випадку виходу на новий для підприємства закордонний ринок, так і в процесі продажу товару на даному ринку.

Література

1. Іванов Ю. Б. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток: монографія / Ю. Б. Іванов, П. А. Орлов, О. Ю. Іванова. — Х.: ВД «ІНЖЕК», 2008. — 352 с.
2. Должанський І. З. Конкурентоспроможність підприємства: навч. посібник / І. З. Должанський, Т. О. Загорна. — К.: Урожай, 2006. — 384 с.
3. Гончарова Н. П. Роль маркетинга в конкурентних отношениях / Н. П. Гончарова // Актуальні проблеми економіки. — 2001. — № 11-12. — С. 45-48.

Орехова Альвіна Іванівна
доцент кафедри економічного контролю та аудиту
Сумський національний аграрний університет
м. Суми, Україна

ІНСТРУМЕНТАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО КОНТРОЛІНГУ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Одним з визнаних дієвих управлінських інструментів, що сприяє підвищенню ефективного використання економічного потенціалу підприємства, є контролінг. Контролінг є одним з інструментів системи управління для реалізації визначеної стратегії на основі дослідження існуючого стану використання економічного потенціалу підприємства та виявлення драйверів впливу на нього. Основним завданням контролінгу, в даному випадку, є розробка варіантів управлінських рішень з метою мінімізації відхилень у розвитку економічного потенціалу підприємства, що викликаються зовнішніми і внутрішніми факторами впливу. Неухильна увага до контролінгу пояснюється надійною орієнтацією підприємства в ринкових умовах сьогодення в порівнянні з колишніми системами планування та обліку.

Стратегічний контролінг об'єднує функції перспективного планування, контролю та системи довгострокового інформаційного забезпечення.

В рамках стратегічного потенційного профілю вирішуються такі питання:

- можливість збереження належного рівня ефективного використання економічного потенціалу підприємства, а також його збільшення;
- виявлення таких ділянок розвитку, за допомогою яких можливо підвищити ефективність використання економічного потенціалу підприємства та примножити сильні сторони,
- виявити та ліквідувати слабкості ринкової позиції підприємства.

Механізм стратегічного контролінгу передбачає безперервну стратегічну роботу, в ході якої йде вироблення стратегічного продукту

для наступних періодів. Тобто мета, яка була розроблена рік тому на кількарічний період, може бути змінена в даний час для решти років. Така ситуація зазвичай відбувається через непередбачувані зміни зовнішнього середовища, а тому ступінь виконання плану та досягнення мети не завжди можуть реально відображати ступінь розвитку підприємства за певний період.

Певні дії підприємства спрямовані не лише на поліпшення ефективного використання наявного економічного потенціалу і досягнення внутрішніх цілей, а й на зовнішню боротьбу з конкурентами (маркетингові ходи, інформаційні війни, взаємини з постачальниками, з державними структурами). Все це вимагає чималих ресурсів, і вони також входять до компетенції стратегічного контролінгу.

При застосуванні механізму стратегічного контролінгу запланований рівень ефективності використання економічного потенціалу є невід'ємною стратегічною метою підприємства. В рамках механізму стратегічного контролінгу відбувається розробка планів досягнення цільового рівня використання економічного потенціалу, здійснюється контроль за виконанням цих планів та, при виявленні відхилень від плану, проводиться розробка і здійснення заходів щодо нормалізації темпів досягнення цільової мети.

Виходячи з цього, в практику управління підприємствами слід включати як оперативні інструменти контролінгу, так і стратегічні, що наперед забезпечують належний рівень використання економічного потенціалу підприємства та надають можливість реалізувати загальну довгострокову стратегію підприємства.

При переході від оперативного мислення до стратегічного і навпаки змінюється інструментарій контролінгу. До інструментів стратегічного управління економічним потенціалом, які використовує стратегічний контролінг, слід віднести:

1. Метод SWOT-аналізу — універсальна методика стратегічного менеджменту. Переваги SWOT-аналізу полягають в тому, що він дозволяє досить просто, в правильному розрізі поглянути на становище компанії, товару або послуги в галузі, і тому є найбільш популярним інструментом в управлінні ризиками та прийнятті управлінських рішень.

Результатом проведення SWOT-аналізу підприємства є план дій із зазначенням термінів виконання, пріоритетності виконання і необхідних ресурсів на реалізацію.

2. Збалансована система показників (Balanced Score Card) дозволяє здійснювати стратегічне управління на основі вибору показників, що дають змогу врахувати всі аспекти діяльності підприємства за обраною

стратегією. Відповідно, використання даного інструменту допомагає підприємству вирішувати такі ключові проблеми, як: ефективне оцінювання результатів діяльності та успішна реалізація обраної стратегії. Управління процесом формування стратегічного потенціалу підприємства в умовах нестабільності та непередбачуваності подій є надзвичайно важливим, адже дає змогу проаналізувати вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища та передбачити наявність потенційних загроз і можливостей їх усунення [1].

3. «Стратегічні розриви». Аналіз виконання довгострокової стратегії підприємства: зіставлення запланованих і реальних показників як якісних, так і кількісних. Здійснюється на основі аналізу внутрішнього і зовнішнього середовища фірми, а також аналізу її конкурентів.

4. Аналіз конкуренції. Це постійне зіставлення різних характеристик власного підприємства з аналогічними показниками конкурентів. Таке зіставлення дозволяє виявити як слабкі місця, так і переваги фірми.

5. Аналіз потенціалу. Метод нагадує аналіз конкуренції, але порівняння характеристик підприємства відбувається тільки з ринковим лідером. На його тлі особливо різко висвічуються недоліки, які менеджери повинні усунути, якщо, звичайно, вони сподіваються на довгострокове існування підприємства.

6. Дієвим інструментом інформаційної підтримки контролінгу, орієнтованого на облік, є ERP-системи (англ. Enterprise Resource Planning System — система планування ресурсів підприємства), що дозволить оптимізувати управлінські процеси на підприємстві, створювати сприятливе середовище для ефективного використання усіх його ресурсів (матеріальних, фінансових, трудових тощо), а отже, забезпечувати ефективність процесу формулювання, розробки та реалізації стратегії підприємства, що характеризується спрямованістю на створення відмінних характеристик організації або підвищення рівня її компетентностей в спільноті подібних господарюючих суб'єктів [2].

Використання зазначених інструментів стратегічного контролінгу дозволить більш точно спланувати контрольовані величини та сформулювати межі коливання показника щодо того, як змінюється зовнішнє середовище. Цільове значення має відповідати найбільш ймовірним сценаріям, а межі коливання показника — це діапазон величин контрольованої величини від песимістичного сценарію до оптимістичного.

Таким чином, метою стратегічного контролінгу управління економічним потенціалом є формування стратегічної мети підприємства та її реалізація. При цьому мета повинна бути переведена в конкретні

показники діяльності підприємства, так як тільки в цьому випадку буде можливість контролювати хід втілення стратегії і вживати коригувальні заходи в разі відхилення від заданого напрямку. Стратегічний контролінг, спираючись на свої інструменти, дозволяє сформувати ефективну стратегію розвитку економічного потенціалу підприємства з метою досягнення загальних стратегічних цілей суб'єкта господарювання.

Література

1. Мочона Л. Г. Сучасні інструменти стратегічного контролінгу на підприємстві / Л. Г. Мочона // Бізнес Інформ. — 2015. — № 11. — С. 406–414.
2. Остапенко О. М. Стратегічний контролінг в системі управління авіаційним підприємством України / О. М. Остапенко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. — 2015. — Вип. 27. — С. 58–65.

Піскун Донатас Натанович

здобувач

*Хмельницького національного університету
м. Хмельницький, Україна*

НАПРЯМИ ПОСИЛЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА НА МІЖНАРОДНІЙ АРЕНІ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ

Велику роль для розвитку вітчизняних підприємств промисловості відіграє європейська інтеграція. Підприємствам варто активізувати діяльність щодо підвищення ефективності ведення фінансово-господарської діяльності, технологічного оновлення виробничих процесів, адаптації до динамічних умов функціонування тощо. Підвищивши власну конкурентоздатність, вітчизняні підприємства мають змогу розширити зовнішні ринки збуту продукції.

Зміцнення євроінтеграційних процесів, активним учасником яких є Україна, має значний вплив на усі сфери суспільного життя. Ці процеси позначаються на діяльності національних підприємств, особливо тих, які мають зовнішні зв'язки. Вихід на зовнішні ринки дає їм не лише доступ до нових джерел ресурсів та технологій, а й можливість розширення своєї діяльності, що є передумовою їх сталого економічного розвитку.

Зміна інтеграційних векторів держави зумовлює потребу підприємств обирати нові напрями, форми і види зовнішньої діяльності, потребу пошуку нових ринків і споживачів. При виході на зовнішні ринки для вітчизняних підприємств важливим є забезпечення таких переваг, які б гарантували можливість їх закріплення та розвитку в міжнародному конкурентному оточенні. При сучасних глобалізаційних процесах саме конкурентоспроможність підприємств на зовнішньому ринку забезпечує передумови для сталого господарювання [1, с. 87].

Варто виокремити основні напрями розв'язання проблематичних аспектів відносно забезпечення відповідного рівня конкурентоздатності продукції, зокрема в розрізі: підвищення якості управління; удосконалення зв'язків із зовнішнім середовищем; упровадження

(проведення) стратегічного маркетингу «виходу» і «входу» організації; удосконалення організації інноваційної діяльності; упровадження нових інформаційних технологій; упровадження нових фінансових і облікових технологій; аналіз ресурсоемності кожного товару за стадіями його життєвого циклу і впровадження ресурсозберігаючих технологій; підвищення організаційно-технічного рівня виробництва; розвиток логістики; розвиток тактичного маркетингу [2].

Можна виокремити основоположні напрями зростання конкурентоспроможності підприємства, а саме зростання обсягів реалізації продукту; поліпшення якості продукту, що випускається; зменшення витрат. Один з напрямів підвищення конкурентоспроможності — зростання обсягів реалізації продукту. Варто враховувати, що підвищення обсягів реалізації саме по собі не принесе бажаних результатів, оскільки при цьому не враховуються такі важливі показники, як величина витрат підприємства, його прибуток. При організації виробничого процесу та плануванні обсягів необхідно вирішити ряд завдань, одним з найважливіших з яких є визначення обсягу реалізації продукту, при якому буде забезпечена беззбиткова виробнича діяльність. Ще один напрямок — це поліпшення якості продукту, що випускається, що зробить вплив на: прискорення НТП, освоєння нових ринків, збільшення експорту тощо. Рішення проблеми якості продукту підніме імідж підприємства у покупців, стане запорукою виходу на зовнішній ринок, а також буде основою для зростання прибутковості. Зменшення витрат — це традиційний, сталий та найбільш досліджений метод підвищення конкурентних переваг. В даному випадку у вирашному положенні знаходиться те підприємство, яке провівши ряд заходів досягнуло менших затрат, ніж інші підприємства. Але, в сучасних умовах утримати таку перевагу досить важко, тобто реалізація цього методу вимагає чіткої, скоординованої роботи співробітників по вдосконаленню технологій виробництва, логістики та НДДКР, менеджменту персоналу та організаційної культури. Підприємства, що вибирають шлях посилення конкурентних витрат, постійно аналізують витрати на всіх стадіях проектування, випуску і реалізації продукту.

Чималу роль займають маркетологи, які повинні безперервно займатися моніторингом ринку, проводити функціонально-вартісний аналіз, відстежувати новітні технології, а також витрати підприємств-конкурентів. Ще одним дієвим інструментарієм зростання конкурентоздатності підприємства є бенчмаркінг [3, с. 128–129].

Отже, існуючі позиції України на європейських ринках свідчать про низьку конкурентоспроможність вітчизняних товарів. Для того,

щоб змінити дану ситуацію та підвищити рівень їх конкурентоспроможності, треба провести низку заходів, а саме: зміну технічної та технологічної баз, проведення інноваційної діяльності на підприємствах, запровадження новітніх технологій, підвищення кадрової кваліфікації, підвищення та дотримання стандартизації продукції, переорієнтацію на продаж високотехнологічних товарів та ін. Перш за все вітчизняні підприємства повинні користуватися досвідом високорозвинених країн, де питання їх конкурентоспроможності постійно перебуває у центрі уваги, тому що, як уже було зазначено, конкурентоспроможність підприємств країни та її продукції складає загально конкурентоспроможність економіки усєї країни в цілому [4, с. 418].

Проблематика забезпечення рівня конкурентоспроможності продукції вітчизняних промислових підприємств країни є досить важливою та вимагає подальших досліджень. Від рівня конкурентоспроможності продукції залежить розвиток промислових підприємств, зокрема й економіки країни в цілому. Господарюючі суб'єкти володіють достатнім експортним потенціалом, але кожне підприємство удосконалюючи систему управління повинно займатися вирішенням проблеми забезпечення конкурентоспроможності, володіти адаптивними методиками господарювання у мінливих умовах ведення бізнесу.

Література

1. Соколюк Г. О. Проблеми забезпечення конкурентоспроможності українських підприємств у контексті євроінтеграційних процесів / Г. О. Соколюк // Проблеми економіки. — 2015. — № 3. — С. 86–92.
2. Літвінова Ю. О. Проблеми забезпечення конкурентоспроможності підприємства в сучасних умовах / Ю. О. Літвінова // Управління розвитком. — 2012. — № 9. — С. 35–37.
3. Калюжний В. Я. Підвищення конкурентоспроможності підприємства / В. Я. Калюжний, Т. Л. Зубко // Економіка. Менеджмент. Бізнес. — 2015. — № 3. — С. 127–132.
4. Самойлик Ю. В. Конкурентоспроможність продукції вітчизняних підприємств в контексті європейської інтеграції / Ю. В. Самойлик, О. А. Волошина // Глобальні та національні проблеми економіки: електр. наук. фах. вид. — Миколаїв: Миколаївський нац. ун-т, 2016 — № 9. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://global-national.in.ua/>

Секція 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Свистун Костянтин Олександрович
*аспірант кафедри підприємництва та економіки підприємств
Університету митної справи та фінансів
м. Дніпро, Україна*

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В ПРОМИСЛОВОМУ РЕГІОНІ НА ПРИКЛАДІ ДНІПРОПЕТРОВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Л. М. Газуда і Н. Ю. Волощук в статті [1, с. 7–12] встановили, що на формування обсягу реалізованої продукції підприємств малого бізнесу прикордонного регіону (Закарпатської області) впливають такі фактори: валовий регіональний продукт (ВРП), чисельність економічно активного населення, капітальні інвестиції, обсяги експорту та обсяги імпорту.

Виникла необхідність проаналізувати ці фактори з метою побудови економіко-математичної моделі формування обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств на прикладі промислового регіону — Дніпропетровщини. В таблиці 1 систематизовані всі потрібні статистичні дані [2, с. 122; 3, с. 85; 4, с. 53; 5; 6; 7; 8; 9, с. 165; 10, с. 141; 11, с. 320; 12; 14, с. 488–489, с. 666–667; 15, с. 196, с. 202; 10, с. 177; с. 183; 11, с. 339, с. 345; 16; 17], включаючи прямі інвестиції (акціонерний капітал) в економіці області [13]. Значення, які первісно значились в доларах США (стовбці X_4 — X_6), були перераховані за середньорічним курсом долару в 2006–2017 рр., взятим з [18; 19], оскільки це необхідно для цілісності майбутньої моделі.

Результати кореляції вхідних даних з таблиці 1 (функція КОРРЕЛ у MS Excel), необхідних для побудови моделі, наведені в таблиці 2.

Таблиця 1

Вхідні дані для побудови економіко-математичної моделі

Показники	Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) підприємствами області, млн грн.	Чисельність економічно активного населення працездатного віку, тис. чол.	Освоєно (використано) капітальних інвестицій, млн грн.	Прямі інвестиції (акціонерний капітал) в економіці станом на 1 січня, млн грн.	Обсяги експорту товарів і послуг, млн грн.	Обсяги імпорту товарів і послуг, млн грн.
Роки	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	X_6
2006	248145,8	1536,9	10737	29656,6	36552,4	19557,1
2007	280402,7	1536,9	14874	32922,5	50816,1	28413,3
2008	347250,3	1543,7	18063	37379,7	71753,0	48349,7
2009	301522,1	1566	13254	53232,6	43379,8	31050,3
2010	382203,7	1549,8	16016,9	68333,8	66406,8	49802,0
2011	460608,4	1541,5	22116,0	84617,9	85714,5	57266,8
2012	447705,4	1553,8	22509,3	81375,0	84049,1	55690,9
2013	444549,7	1567,6	21290,1	78971,6	82629,6	46849,6
2014	476537,2	1554,6	20356,5	105945,8	108651,6	59512,7
2015	584076,0	1555	25919,9	126170,6	146214,4	80254,7
2016	669086,6	1508,6	33169,1	102458,3	154342,1	97222,9
2017	869371,4	1475,5	42908,5	92851,4	191040,5	129397,6

Таблиця 2

Матриця кореляції вхідних даних за 2006–2016 рр.

	Y	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆
Y	1	0,991625	-0,3005	0,970251	0,901047	0,974762	0,979125
X ₁	-	1	-0,25646	0,954331	0,904322	0,975397	0,969302
X ₂	-	-	1	-0,39855	0,044326	-0,31946	-0,378214
X ₃	-	-	-	1	0,792309	0,938211	0,959585
X ₄	-	-	-	-	1	0,886134	0,844844
X ₅	-	-	-	-	-	1	0,969813
X ₆	-	-	-	-	-	-	1

Неможливо прийняти до подальшого розгляду фактор X₁, бо його кореляція до Y майже дорівнює одиниці, а це в подальшій апробації X₁ в побудові моделі веде до статистичної незначимості всіх інших факторів, і модель набуває однофакторного виду. Фактор X₂ теж не приймається, оскільки його кореляція з Y є досить низькою.

За допомогою функції ЛІНЕЙН розрахуємо значення коефіцієнтів для розробки економіко-математичної функції виду:

$$Y = a_0 + a_1 \cdot x_1 + a_2 \cdot x_2 + a_3 \cdot x_3 + a_4 \cdot x_4,$$

де Y — обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) підприємствами промислового регіону;

x₁ — капітальні інвестиції в Дніпропетровській області;

x₂ — прями інвестиції (акціонерний капітал) в області станом на 1 січня;

x₃ — обсяги експорту товарів і послуг з Дніпропетровської області;

x₄ — обсяги імпорту товарів і послуг в Дніпропетровську область;

a₀, a₁, a₂, a₃, a₄ — коефіцієнти.

Отримані результати наведені в таблиці 3.

Таблиця 3

Результати функції ЛІНЕЙН для чотирифакторної лінійної моделі

a ₄	a ₃	a ₂	a ₁	a ₀
1,504979762	0,2028396	1,095746	9,058631	66746,832
0,919312768	0,5135213	0,283346	2,35552	18047,093
0,993990968	12851,618	#Н/Д	#Н/Д	#Н/Д
248,1242423	6	#Н/Д	#Н/Д	#Н/Д
1,63925E+11	990984505	#Н/Д	#Н/Д	#Н/Д

Перевіримо модель на адекватність за критерієм Фішера (функція ГРАСПОБР) з імовірністю 0,95 за умови 4 факторів впливу і 6 ступенів вільності. $F_{\text{критичне}} = 4,5337$. З огляду на те, що $F_{\text{розрахункове}} = 248,1242 > F_{\text{критичне}}$, модель є адекватною.

Перевіримо фактори моделі на статистичну значимість за критерієм Ст'юдента (функція СТБЮДРАСПОБР), коли відомо, що за імовірності 0,95 і 6 ступенів свободи, $T_{\text{критичне}} = 2,4469$. Формула для t-статистики [20, с. 18] має вид:

$$t_i = \frac{a_i}{S_{a_i}},$$

де S_{a_i} — стандартна похибка, значення яких є відомим з таблиці 3.

$$t_1 = \frac{9,0586}{2,3556} = 3,8457 > T_{\text{критичне}}. \text{ Фактор приймається.}$$

$$t_2 = \frac{1,0957}{0,2833} = 3,8672 > T_{\text{критичне}}. \text{ Фактор приймається.}$$

$$t_3 = \frac{0,2028}{0,5135} = 0,395 < T_{\text{критичне}}. \text{ Фактор не приймається.}$$

$$t_3 = \frac{1,5050}{0,9193} = 1,6371 < T_{\text{критичне}}. \text{ Фактор не приймається.}$$

Параметри двофакторної лінійної моделі, побудованої за даними про обсяги реалізованої продукції підприємствами промислового регіону (Y), капітальні інвестиції в області (X_1) і прямі інвестиції (акціонерний капітал) в області станом на 1 січня (X_2) за 2006–2017 рр., наведені в таблиці 4.

Таблиця 4

Результати функції ЛИНЕЙН для двофакторної лінійної моделі

a_2	a_1	a_0
0,951826704	17,3866714	9913,2568
0,283325438	0,97814713	18578,439
0,987655218	21859,5935	#Н/Д
360,0264999	9	#Н/Д
3,44071E+11	4300576443	#Н/Д

Отримана функція виду

$$Y = 9913,25679 + 17,38667 \cdot X_1 + 0,95183 \cdot X_2.$$

Модель є адекватною за критерієм Фішера, бо $F_{\text{критичне}} = 4,25649$, а $F_{\text{розрахункове}} = 360,02645 > F_{\text{критичне}}$. Факторні ознаки моделі статистично значимі за критерієм Ст'юдента, коли відомо, що $T_{\text{критичне}} = 2,26216$:

$$t_1 = 17,7751 > T_{\text{критичне}}. \text{ Фактор приймається.}$$

$$t_2 = 3,35948 > T_{\text{критичне}}. \text{ Фактор приймається.}$$

Коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,9877$ засвідчує, що формування результативної ознаки параметрами X_1 та X_2 пояснюється на 98,77%, тоді як вплив інших чинників, не врахованих моделлю, складає лише 1,23%.

Коефіцієнти еластичності для параметрів X_1 та X_2 обчислимо за допомогою формули [20, с. 19]:

$$K_{x_i}^e = a_i \frac{\bar{x}_i}{\bar{Y}_{\text{розрахункове}}},$$

де \bar{x}_i — середнє значення фактору X_i (тобто, X_1 або X_2);

$\bar{Y}_{\text{розрахункове}}$ — середнє значення розрахункової результативної ознаки.

$$K_{x_1}^e = a_1 \cdot \frac{\bar{x}_1}{\bar{Y}_{\text{розрахункове}}} = 17,3866714 \cdot \frac{21767,858}{459288,27092} = 0,82404.$$

$$K_{x_2}^e = a_2 \cdot \frac{\bar{x}_2}{\bar{Y}_{\text{розрахункове}}} = 0,951826704 \cdot \frac{74492,99275}{459288,27092} = 0,15438.$$

Отже, в результаті зміни капітальних інвестицій в область (X_1) на 1% відбудеться відповідна зміна обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг) підприємствами промислового регіону (Y) на 0,82%. В результаті зміни розміру прямих інвестицій (акціонерного капіталу) в регіоні (X_2) на 1% відбудеться зміна результативної ознаки (Y) на 0,15%. В обох випадках йдеться про пряму (не обернену) залежність Y від факторів X_1 та X_2 .

Припустимо, в 2018 р. прогнозний обсяг освоєних капітальних інвестицій Дніпропетровщини зросте на 15% від значення попереднього року, а прогнозний обсяг прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) станом на 01.01.2018 р. зросте на 8% від значення станом на 01.01.2017 р. Тоді $X_{1(2018)} = 49344,775$ млн грн., і $X_{2(2018)} = 100279,5257$

млн грн. В такому разі, прогнозний обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) підприємствами області в 2018 р. складе (в млн грн.):

$$Y_{2018}^{\text{розрах.}} = 9913,257 + 17,387 \cdot 49344,775 + 0,9518 \cdot 100279,526 = 963303,376.$$

Значення довірчого інтервалу Y за умов 95% довірчого рівня, стандартної помилки регресії $S_y = 21859,5935$ і 12 спостережень, становить (функція ДОВЕРИТ в MS Excel):

$$\Delta Y = 12368,0021 \text{ млн грн.}$$

Розрахуємо нижню і верхню границі довірчого інтервалу:

$$Y_{2018}^{\text{розрах.}} - \Delta Y = 963303,376 - 12368,0021 = 950935,37 \text{ млн грн.}$$

$$Y_{2018}^{\text{розрах.}} + \Delta Y = 963303,376 + 12368,0021 = 975671,39 \text{ млн грн.}$$

Таким чином, у 2018 р. обсяг реалізованої продукції підприємствами області буде перебувати в межах від 950935,35 млн грн. до 975671,39 млн грн.

В результаті проведеного дослідження встановлено, що найбільший вплив на обсяги реалізованої продукції (робіт, послуг) підприємств промислового регіону мають освоєні (використані) капітальні інвестиції. Менш відчутний, але достатньо вагомий вплив мають прямі інвестиції (акціонерний капітал) в економіці регіону.

Визначити вплив на формування обсягу реалізованої продукції підприємств промислового регіону на прикладі Дніпропетровської області таких факторів, як ВРП, чисельність економічно активного населення, обсяги експорту і обсяги імпорту товарів та послуг, в умовах багатфакторної лінійної регресії виявилось неможливим.

Література

1. Газуда Л. М. Факторний аналіз умов розвитку малого підприємництва прикордонного регіону / Л. М. Газуда, Н. Ю. Волощук // Scientific Journal «ScienceRise» № 5/3(10), Економічні науки. — 2015. — С. 7–12.
2. Статистичний збірник «Регіони України» — 2011 / за ред. О. Г. Осауленка // Державна служба статистики України. — Київ, 2011. — Ч. 2. — 783 с.
3. Статистичний збірник «Регіони України» — 2014 / за ред. О. Г. Осауленка // Державна служба статистики України. — Київ, 2014. — Ч. 2. — 733 с.
4. Статистичний збірник «Регіони України» — 2017 / за ред. І. Є. Вернера // Державна служба статистики України. — Київ, 2017. — Ч. 2. — 687 с.

5. Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства у 2017 році [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.dnestrstat.gov.ua/statinfo2015/rpid/2017/rpid_1.pdf
6. Валовий регіональний продукт Дніпропетровської області у 2005–2016 рр. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.dnestrstat.gov.ua/statinfo2015/nr/include/nr1.pdf>
7. Статистичний збірник «Валовий регіональний продукт» за 2016 рік [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/05/zb_vrp2016xl.zip
8. Основні показники ринку праці у 2000–2017 рр. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.dnestrstat.gov.ua/statinfo2015/rp/2016/rp2.pdf>
9. Статистичний збірник «Регіони України» — 2010 / за ред. О. Г. Осауленка // Державна служба статистики України. — Київ, 2010. — Ч. 2. — 805 с.
10. Статистичний щорічник Дніпропетровської області за 2014 рік / за ред. І. В. Почиталіної // Головне управління статистики у Дніпропетровській області. — Дніпро, 2015. — 524 с.
11. Статистичний щорічник Дніпропетровської області за 2016 рік / за ред. І. В. Почиталіної // Головне управління статистики у Дніпропетровській області. — Дніпро, 2017. — 488 с.
12. Капітальні інвестиції в Україні і по регіонах в 2017 році [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2018/ibd/kin/kin2017_u.zip.
13. Прямі інвестиції (акціонерний капітал) в економіці Дніпропетровської області на початок 1995–2017 рр. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.dnestrstat.gov.ua/statinfo2015/zed/2017/zed9.pdf>.
14. Статистичний збірник «Регіони України» — 2012 / за ред. О. Г. Осауленка // Державна служба статистики України. — Київ, 2012. — Ч. 2. — 801 с.
15. Статистичний щорічник Дніпропетровської області за 2012 рік / за ред. О. М. Шпильової / Головне управління статистики у Дніпропетровській області // Дніпропетровськ, 2013, 532 с.
16. Регіональні обсяги зовнішньої торгівлі товарами у 2017 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2017/zd/oet/oet_u/oet1217_u.htm.
17. Регіональні обсяги зовнішньої торгівлі послугами у 2017 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2017/zd/oep/oep_u/oep04_17_u.html.
18. Середньорічні офіційні курси валют НБУ у 2005–2015 рр. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.slideshare.net/tsnua/20052015-58045778>
19. Офіційний курс гривні щодо іноземних валют у 2010–2017 рр. (середній за період) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://bank.gov.ua/files/Exchange_r.xls
20. Моделювання економіки: навчально-методичний посібник / Т. А. Чупілко, С. І. Чупілко. — Дніпропетровськ, Дніпропетровська державна фінансова академія, 2008. — 98 с.

Секція 6. ФІНАНСИ, ГРОШІ І КРЕДИТ, СТРАХУВАННЯ І БІРЖОВА СПРАВА

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

МОДЕЛЬ ВАЛЮТНОГО КУРСУ

Основним (базовим) елементом валютної системи кожної держави є її національна валюта, під якою слід розуміти під якою слід розуміти грошову одиницю певної країни, що використовується у внутрішніх розрахунках, зовнішньоекономічних зв'язках та розрахунках з іншими державами [1, с. 77].

Валюта виступає специфічним товаром, яка має ціну, але подану ціну не можна виразити у тій самій валюті. Валютний курс — це [2]:

- 1) встановлений Національним банком України курс грошової одиниці України (гривні) до грошової одиниці іншої держави [1, с. 306];
- 2) ціна грошової одиниці національної валюти, виражена в грошових одиницях іншої держави на певну дату [3, с. 114].

Розрізняють такі види валютних курсів [2; 3, с. 114–118]:

- 1) гнучкий («плаваючий»);
- 2) номінальний;
- 3) фіксований;
- 4) реальний.

Поряд з тим встановлено, що у практиці міжнародних відносин використовується наступна економіко-математична модель валютного курсу — формула (1).

$$E_N = E_R \frac{P_1}{P_2} \lambda \left(\Delta E_R + (I_V^{t+1} - I_Z^{t+1}), \frac{M_Z}{M_V} \right), \quad (1)$$

де E_N , E_R — відповідно, номінальний курс та реальний курс;

P_1, P_2 — відповідно, пропозиція грошей всередині країни та пропозиція грошей за кордоном;

ΔE_r — зміна реального курсу;

I_V^{t+1} — темп інфляції всередині країни за період: $t + 1$;

I_z^{t+1} — темп інфляції за кордоном за період: $t + 1$;

M_z, M_V — відповідно, рівень доходу за кордоном та рівень доходу всередині країни [2].

В контексті цього доцільно зазначити, що правильне визначення валютного курсу відіграє вирішальну роль у забезпеченні еквівалентності та взаємної вигоди у відносинах суб'єктів підприємницької діяльності (суб'єктів господарювання, бізнесу). Рівень валютного курсу різних країн визначається загальним співвідношенням їх купівельних спроможностей [2; 4; 5].

Водночас з'ясовано, що на валютний курс впливають такі ключові чинники (фактори) [1, с. 306; 2; 4–6]:

- 1) зміна попиту та пропозиції іноземної валюти;
- 2) стан платіжного балансу країни;
- 3) рівень інфляції;
- 4) економічна та політична ситуація в країні;
- 5) рівень довіри до національної валюти;
- 6) міждержавна міграція капіталів тощо.

Література

1. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. — Львів: Вид. Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2005. — 714 с.
2. Altyntseva O. The Model of Exchange Rate / O. Altyntseva // Збірник тез IV міжвузівської науково-практичної студентської конференції [«Фінанси і банківництво в Україні та світі»], (Львів, 09–10 квітня 2013 р.). — Львів: ЛІВС УВС Національного банку України, 2013. — Секція III. — С. 48.
3. Міжнародна економіка: [конспект лекцій для студ. Інституту економіки і менеджменту напряму 6.0501 «Економіка і підприємництво»] / [Босак А. О., Григор'єв О. Ю., Скибінський О. С., Чернобай Л. І.]. — Львів: Вид. Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2009. — 156 с.
4. Власенко Є. Ю. Державне регулювання валютного курсу в сучасних економічних умовах / Є. Ю. Власенко, І. Г. Брітченко / Науковий вісник Ужгородського університету: Серія: Економіка // В. П. Мікловда, М. І. Пітюлич, Н. М. Гапак. — Ужгород: Видавництво УжНУ «Говерла», 2012. — Вип. 3 (37). — С. 75–79.
5. Вірт М. Я. Регулювання валютного курсу та його оптимальний режим для України / М. Я. Вірт, П. О. Кудик // Науковий вісник НЛТУ України. — 2011. — № 21.3. — С. 157–163.
6. Єпіфанова М. А. Інструменти валютного регулювання: сутність, класифікація, характеристика / М. А. Єпіфанова // Актуальні проблеми економіки. — 2010. — № 3. — С. 113–117.

Писаренко Надія Василівна

аспірант

Київського інституту банківської справи

м. Київ, Україна

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО- ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ СТРАХУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КУЛЬТУР

У різних країнах, для удосконалення страхування розвитку сільського господарства, застосовуються різні методи компенсації збитків від стихійних лих. Останнім часом в багатьох країнах перевага віддається субсидуванню страхових внесків, як більш ефективного способу захисту. Субсидування страхування сільськогосподарських культур знаходиться поза обмежень Світової організації торгівлі, що сприяє наданню дотацій держави сільськогосподарським виробникам.

Декілька переваг субсидування страхування перед прямим розподілом дотацій господарствам, які зазнали збитків від стихійних лих: формування страхових фондів в яких беруть участь сільськогосподарські виробники і держава, що дозволяє значно збільшити розміри страхових виплат та компенсувати в більшій мірі збиток; підвищення ролі професійних страховиків в адмініструванні аграрними ризиками; залучення до процесу страхування аграріїв змінить їхнє ставлення до страхових фондів, та посилить довіру.

Розвиток ринку страхування сільськогосподарських культур стримується низькою платоспроможністю господарств та високими цінами на страхові послуги, що пропонуються страховими організаціями. Удосконалити процес страхування сільськогосподарських культур можливо, як показує досвід більшості країн, шляхом створення механізму, який стимулював би розвиток страхування сільськогосподарських культур за участю в цьому процесі виробників сільськогосподарської продукції, страхових організацій та держави.

Введення обов'язкового субсидованого страхування врожаю сільськогосподарських культур, могло б вирішити проблему охоплення страхуванням всіх господарств, а також формування необхідних страхових

фондів. Однак, ресурси держави обмежені і немає можливості забезпечити таке субсидування. Також це буде новим «податковим тягарем» для сільськогосподарських товаровиробників, від якого вони спробують ухилитися. Обов'язкове страхування жорстко регламентує порядок сплати страхових внесків, а отримання страхових компенсацій залишиться на совісті страхових компаній, які більше половини накопичених ресурсів не використовують за цільовим призначенням, — для відшкодування втрат страхувальників [2]. Обов'язкове страхування можна нав'язати аграріям, але не приватним страховим організаціям, які працюють з метою отримання прибутку і не будуть страхувати господарства собі на збиток. Можливо в обов'язковому порядку встановити певний страховий збір, наприклад, з гектара пшениці, але не просто встановити випадки, коли страховик зобов'язаний виплатити компенсацію.

Спроби директивно «ввести» страхування врожаю можуть дискредитувати ідею страхування. Створення системи добровільного страхування врожаю сільськогосподарських культур дозволить забезпечити поступовий розвиток цієї системи та сформулювати її з урахуванням інтересів аграріїв та страховиків. Світовий досвід також вказує на користь добровільного страхування ризиків сільськогосподарських культур, при більшій різноманітності методів взаємодії держави та інших учасників страхування [1].

Для розвитку добровільного страхування врожаю необхідно стимулювати господарства, щоб вони бачили в страхуванні не тільки нову «статтю витрат», але й відчули переваги страхування агробізнесу. Скажімо, в США, якщо фермер не бере участі в програмі страхування, він не отримує компенсації і пільги від держави при втраті врожаю або доходів.

Аналогічні важелі є і у нашої держави. Наприклад, виділення коштів з фонду субсидування і стимулювання кредитування сільськогосподарських виробників можна було б поширити тільки на ті господарства, які застрахували свій врожай. Надання компенсацій з боку держави і звільнення від податків сільськогосподарських товаровиробників, які постраждали від стихійних лих, можливо тільки за умови, що вони застрахували свій врожай. Загальноприйнятим прийомом стимулювання страхування є також віднесення страхових внесків, що сплачуються господарствами, на собівартість продукції, тобто виключити їх із суми оподатковуваних доходів.

Банки і страхові організації зацікавлені в розвитку страхування в сільському господарстві, також можуть надавати ряд пільг для сільськогосподарських товаровиробників, які систематично страхують врожай. Наприклад, прийнявши застрахований урожай в заставу

під кредит, банки могли б знизити відсотки за таким кредитом, як більш гарантованого в разі повернення. Страхові організації можуть знижувати розміри страхових внесків для тих господарств, які тривалий час страхували врожай, але не отримували страхових виплат і довести ці тарифи, скажімо, до розміру державної субсидії, тобто страхування буде практично безкоштовним.

Однак створення системи добровільного страхування в сільському господарстві не означає відсутність державного регулювання цього процесу. Тим більше що мова йде про субсидування державою страхових внесків, що сплачуються господарствами. Якщо держава бере на себе зобов'язання сплати частини страхового внеску, то, вона повинна контролювати ефективність використання цих коштів. Субсидії, або хоча б основна їх частина повинні бути спрямовані до сільськогосподарських товаровиробників у вигляді відшкодування збитків, понесених в результаті настання страхових випадків.

З цією метою необхідно законодавчо встановити чіткий порядок визначення вартості застрахованого врожаю, розміру збитку і виплати страхового відшкодування. Положення сільськогосподарських товаровиробників можна поліпшити, шляхом розробки і затвердження примірного договору страхування ризиків сільськогосподарських культур.

Таким чином, для усунення елемента невизначеності при страхуванні майбутнього врожаю необхідно використовувати наступні методи: встановити певні стандарти виробництва і включення їх в умови страхування; страхове покриття встановити в певній частці від прогнозованого врожаю. Основні агротехнічні вимоги вирощування врожаю для кожної культури потрібно встановлювати спеціалізованими державними органами, а їх включення в договір страхування необхідно передбачити при субсидуванні страхових премій.

Література

1. Писаренко Н. В. Міжнародний досвід здійснення державної політики страхування сільськогосподарських культур / Н. В. Писаренко // Збірник наукових праць КНЕУ: Економіка та підприємництво — 2018. — № 40. — С. 283–289.

2. Ринок агрострахування України у 2017 андеррайтинговому році Аналітичне дослідження / Проект «Розвиток фінансування аграрного сектору в Європі та Центральній Азії», Міжнародна фінансова корпорація (IFC, Група Світового банку) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.agroinsurance.com>

Романова Анна Николаевна
студентка кафедри «Экономическая безопасность»
Астраханского государственного технического университета
г. Астрахань, Россия

АНАЛИЗ РИСКОВ В СТРУКТУРЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА РФ

В современных условиях актуальность экономических отношений, связанных с распределением, перераспределением и использованием государственных финансов федерального бюджета стремительно возрастает. Государственный бюджет представляет собой смету государственных доходов и расходов преимущественно за год, которая составляется с указанием непосредственных источников поступающих доходов и направлений расходования средств [1, с. 218].

Посредством федерального бюджета осуществляется мобилизация денежных средств, в виде взимания налогов с физических и юридических лиц, после чего мобилизованные средства используются на целевые потребности государства и общества в целом. Соответственно, недополучение каких-либо доходов государства или неэффективное расходование средств государственного бюджета, будет негативно отражаться на экономике страны в целом. Чтобы не допустить возникновения подобной ситуации, необходимо проводить мониторинг и тщательный анализ динамики структуры доходов и расходов бюджетов всех уровней.

На основании Федерального закона от 22.11.2016 №397-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2016 год» [2], проанализируем структуру доходов Федерального бюджета в 2016 году (см. табл. 1).

Из таблицы можно заметить, что большую часть доходов в Федеральный бюджет составляют налоговые доходы (62,89%) и неналоговые доходы (35,2%). Основной возможный риск, связанный с зависимостью от налоговых и неналоговых поступлений: это недополучение, задержка и сокращение этих поступлений, что в худшем случае может привести к финансовому кризису (снижения доходов бюджетной системы, ухудшению финансового положения большинства граждан, организаций и экономики в целом).

Таблица 1

Структура доходов Федерального бюджета в 2016 году [5]

№ п/п	Структура доходов	Значение, млрд руб.
1	Налоговые доходы	8~<590,56
2	Налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	3~<181,15
3	Налоги на товары (работы, услуги), реализуемые на территории Российской Федерации	2~<976,24
4	Налоги на товары, ввозимые на территорию Российской Федерации	1~<839,19
5	Неналоговые доходы	4~<808,41
6	Доходы от внешнеэкономической деятельности	3~<295,26
7	Доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности	690,02
8	Доходы от оказания платных услуг и компенсации затрат государства	378,53
9	Безвозмездные поступления	260,28

Большую долю налоговых поступлений составляют налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами (23,29%). Так как объектами налогообложения налогом за пользование природными ресурсами являются объемы добываемых из природной среды ресурсов, объемы переработанных нефти и нефтепродуктов и объемы выводимых в окружающую среду выбросов (сбросов) загрязняющих веществ, то риском для бюджета здесь будет являться: уход с рынка добывающих и перерабатывающих компаний из-за трудностей ведения бизнеса, конечность природных ресурсов и экологическая политика по снижению загрязняющих веществ в окружающую среду, что в совокупности приведет к снижению налоговых поступлений в бюджет РФ.

Налоги на товары (работы, услуги), реализуемые на территории Российской Федерации составляют следующую значительную долю поступлений в бюджет РФ — 21,79%. Сюда входит НДС (налог на добавленную стоимость на товары, реализуемые на территории РФ), акцизы на спиртную (алкогольную) и табачную продукцию, бензин, дизельное топливо и моторные масла, производимые на территории РФ.

Риски, связанные с таким распределением: снижение доходов граждан, снижение их покупательской способности (если будут меньше покупать товаров, в том числе алкоголь и табачные изделия; если будут меньше покупать автомобилей, следовательно, меньше платить за бензин), как следствие — снижение поступлений в бюджет от НДС и акцизов.

Аналогичная ситуация с налогами на товары, ввозимые на территорию Российской Федерации, которые составляют 13,46%. Это те же НДС и акцизы, но на товары, производимые за границей. Риск: ухудшение политических отношений с другими странами, их нестабильность, санкции — запреты на ввоз импортной продукции, и, как следствие, снижение поступлений в бюджет.

В структуре неналоговых доходов значительное место занимают доходы от внешнеэкономической деятельности (24,12%). Это поступления средств от централизованного экспорта и прочие поступления от внешнеэкономической деятельности; оплата процентов по государственным кредитам, предоставленным правительствам иностранных государств; таможенные сборы.

Соответственно, риски таковы: ухудшение политической обстановки, экономических отношений с другими странами, санкции и запреты на поставку им отечественных товаров; погашение всех кредитов от других стран и не выдача кредитов нашей страной другим странам (снижение процентов по государственным кредитам), и, следовательно, снижение неналоговых поступлений этого вида.

Доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности и доходы от оказания платных услуг и компенсации затрат государства составляют 5,05 и 2,77% соответственно.

К доходам бюджетов от использования имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности, относятся:

- доходы, получаемые в виде арендной либо иной платы за передачу в возмездное пользование государственного и муниципального имущества;
- средства, получаемые в виде процентов по остаткам бюджетных средств на счетах в Центральном банке Российской Федерации и в кредитных организациях;
- средства, получаемые от передачи имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности в залог, в доверительное управление;
- плата за пользование бюджетными кредитами;
- доходы в виде прибыли, приходящейся на доли в уставных (складочных) капиталах хозяйственных товариществ и об-

ществ, или дивидендов по акциям, принадлежащим Российской Федерации, субъектам Российской Федерации или муниципальным образованиям;

- часть прибыли государственных и муниципальных унитарных предприятий, остающаяся после уплаты налогов и иных обязательных платежей.

Соответственно, риском здесь будет являться любое изменение перечисленных доходов не в пользу бюджета (снижение доходов, уменьшение процентов).

К доходам от оказания платных услуг (работ) и компенсации затрат государства относятся:

- доходы от оказания платных услуг (работ);
- компенсации затрат государства;
- доходы от возмещения расходов, понесенных в связи с эксплуатацией государственного (муниципального) имущества, закрепленного на праве оперативного управления;
- плата за пользование общежитием;
- доходы от оказания медицинских услуг, предоставляемых застрахованным лицам в рамках базовой программы обязательного медицинского страхования;
- доходы медицинских учреждений государственной и муниципальной систем здравоохранения от оказания медицинских услуг, предоставляемых женщинам в период беременности, женщинам и новорожденным в период родов и в послеродовой период;
- плата за заимствование материальных ценностей из государственного резерва;
- доходы государственных (муниципальных) учреждений от поступлений субсидий на финансовое обеспечение выполнения ими государственного (муниципального) задания; и другое.

Таким образом, риски будут связаны с любым изменением этих доходов в худшую для бюджета РФ сторону.

Безвозмездные поступления составляют наименьшую долю поступлений — 1,91%. Риски: снижение дотаций, субсидий, субвенций и иных межбюджетных трансфертов из других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации. А также снижение безвозмездных поступлений от физических и юридических лиц, международных организаций и правительств иностранных государств, в том числе добровольных пожертвований.

Проанализируем структуру расходов Федерального бюджета РФ в 2016 году.

Таблиця 2

Структура расходов Федерального бюджета РФ в 2016 году [5]

№ п/п	Структура расходов	Место
1	Расходы на общегосударственные вопросы: 7,99%	5
2	На национальную оборону: 8,51%	4
3	На национальную безопасность и правоохранительную деятельность: 10,13%	3
4	На национальную экономику: 16,74%	2
5	На жилищно-коммунальное хозяйство: 0,407% .	14
6	На охрану окружающей среды: 0,5%	13
7	На образование: 4,22%	8
8	На культуру и кинематографию: 0,708%	10
9	На здравоохранение: 3,5%	9
10	На социальную политику: 36,05%	1
11	На физическую культуру и спорт: 0,52%	12
12	На СМИ: 0,588%	11
13	На обслуживание гос. и муниципального долга: 4,988%	7
14	На межбюджетные трансферты общего характера бюджетам бюджетной системы РФ: 5,14%	6
15	<i>Всего расходов: 12~<821 021~<657,5 тыс. руб.</i>	

Таким образом, видим, что в структуре расходов 1-ое место занимают расходы на социальную политику (36,05%), 2-е место — расходы на национальную экономику (16,74%), 3-е — на национальную безопасность и правоохранительную деятельность (10,13%). На последних местах находятся расходы на физическую культуру и спорт (0,52%) — 12-е место, на охрану окружающей среды (0,5%) — 13-е место и на ЖКХ (0,407%) — 14-е место.

Риски, связанные с таким распределением расходов бюджета:

1) Так как большую долю составляют расходы на социальную политику (пенсии, бюджетные выплаты, пособия неимущим), то наблюдается следующая ситуация: экономически-активного и трудоспособного населения не так много; большинство людей пенсионеров, с тяжелым материальным состоянием, и другие категории людей, нуждающиеся в проведении государственных программ «Социальная поддержка граждан» или льготном режиме налогообложения и других льгот.

Риск того, что государство недополучает доходы в качестве налогов и иных платежей от определенной категории людей, но вынуждено

проводитъ социальную политику и большую часть бюджета (36%) расходовать на социальные выплаты.

2) В связи с этим, получаем, что расходы на образование (4,22%), здравоохранение (3,5%), спорт (0,52%), на охрану окружающей среды (0,5%) и сферу ЖКХ (0,407%) достаточно низкие. Возможные риски, связанные с этим: ухудшение качества и уровня образования, снижение трудоустройства (безработица, как следствие); ухудшение здоровья нации — повышение уровня заболеваемости, смертности, инвалидности; в сфере ЖКХ: повышения числа ветхого жилья и жилья, находящегося в аварийном состоянии.

Таким образом, для сохранения сбалансированности бюджета РФ и недопущения возникновения предкризисных ситуаций в экономике, необходимо постоянно проводить мониторинг динамики структуры доходной и расходной частей бюджета, чтобы заранее быть готовым к возникновению возможных рисков и вовремя предпринять необходимые меры по их устранению.

Литература

1. Минаев Р. М., Глотова И. И. Анализ структуры доходов и расходов Федерального бюджета РФ / Научные исследования современных ученых. — 2016. — № 15. — С. 218–221.
2. Федеральный закон от 22.11.2016 N397-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2016 год».
3. Сайт Единый портал бюджетной системы Российской Федерации России [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://budget.gov.ru/>

**МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ
«ІНТЕРНАУКА»**

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

Збірник тез наукових праць

**XII МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ
«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ ТА ФІНАНСІВ»**

«31» липня 2018

Сборник тезисов научных трудов

**XII МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ
КОНФЕРЕНЦИЯ
«АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ»**

«31» июля 2018

Abstracts of scientific papers

**XII INTERNATIONAL SCIENTIFIC-PRACTICAL CONFERENCE
«ACTUAL PROBLEMS OF ECONOMICS AND FINANCE»**

July 31, 2018

Видано у авторській редакції

Адреса: Україна, м. Київ, вул. Павлівська, 22, оф. 12

Контактний телефон: +38(050) 647-1543

Телефон/факс: +38(044) 222-5889

E-mail: info@frada.com.ua

<http://www.frada.com.ua>; <http://www.inter-nauka.com>

Підписано у друк 10.08.2018. Формат 60×84/16

Папір офсетний. Гарнітура SchoolBookAS. Друк на дуплікаторі.

Тираж 100. Замовлення № 397.

Ціна договірна. Надруковано з готового оригінал-макету.

Надруковано у видавництві

ТОВ «Центр учбової літератури»

вул. Лаврська, 20 м. Київ

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів
видавничої продукції ДК № 2458 від 30.03.2006 р.