

**МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ  
INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL**

**ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА НАУКОВА РАДА**

**Збірник тез наукових робіт**

**III МІЖНАРОДНА  
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ  
«НАУКОВИЙ ДИСПУТ: ПИТАННЯ  
ЕКОНОМІКИ ТА ФІНАНСІВ»**

**«30» червня 2015**

**Київ-Будапешт-Відень  
2015**

**МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ  
(INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL)**

**ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА  
НАУКОВА РАДА**

*Збірник тез наукових робіт*

III МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА  
КОНФЕРЕНЦІЯ  
**«НАУКОВИЙ ДИСПУТ: ПИТАННЯ ЕКОНОМІКИ  
ТА ФІНАНСІВ»**

«30» червня 2015

*Сборник тезисов научных работ*

III МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ  
КОНФЕРЕНЦИЯ  
**«НАУЧНЫЙ ДИСПУТ: ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ  
И ФИНАНСОВ»**

«30» июня 2015

*Abstracts of scientific works*

III INTERNATIONAL SCIENTIFIC-PRACTICAL  
CONFERENCE  
**«SCIENTIFIC DEBATE: ECONOMY AND FINANCE»**

«30» june 2015

Київ-Прага-Відень  
2015

ББК 65  
УДК 330.1  
Н-34

Науковий диспут: питання економіки та фінансів: збірник тез Н-34 наукових робіт III Міжнародної науково-практичної конференції (Київ-Будапешт-Відень, «30» червня 2015 року) / Фінансово-економічний наукова рада, 2015. — 104 с.

У збірнику представлені матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції: «Науковий диспут: питання економіки і 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.

ББК 65  
УДК 330.1

© Автори статей, 2015  
© Фінансово-економічна наукова рада, 2015  
© Міжнародний науковий журнал, 2015

# ЗМІСТ

<b>СЕКЦІЯ 1: PR, РЕКЛАМА ТА МАРКЕТИНГ .....</b>	<b>6</b>
Стеблюк Н.Ф., Ніколаєва К.М. <b>Вірусний маркетинг як один із інструментів досягнення цілей підприємства .....</b>	<b>6</b>
<b>СЕКЦІЯ 2: БАНКІВСЬКА СПРАВА.....</b>	<b>9</b>
Бочарова А. С. <b>Основні етапи з розкриття достатності ресурсного потенціалу банку .....</b>	<b>9</b>
Погореленко Н. П. <b>Розкриття стабільності банківської системи через множину оцінок її функціонування .....</b>	<b>12</b>
Свириденко А. Ю. <b>Фінансові та нефінансові умови кредитування при структуруванні угоди ..</b>	<b>15</b>
Чубарь О.Г., Сегляник А.І.....	18
<b>Окремі особливості кредитних операцій банківського сектору Закарпаття.....</b>	<b>18</b>
<b>СЕКЦІЯ 3: БУХГАЛТЕРСЬКИЙ, УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК І АУДИТ..</b>	<b>22</b>
Грицишен Д.О. <b>Економіко-екологічні наслідки бойових дій для суб'єктів господарювання ..</b>	<b>22</b>
Кондрич В.І. <b>Удосконалення понятійного апарату та його вплив на організацію обліку виробництва продукції виноробства .....</b>	<b>26</b>
Лень В. С. <b>Методика аналізу достатності сум нарахованої амортизації для відтворення основних засобів.....</b>	<b>29</b>
Миськів Л.П. ....	32
<b>Теоретичні аспекти управлінського обліку на підприємствах спиртової промисловості .....</b>	<b>32</b>
<b>СЕКЦІЯ 6: ЕКОНОМІКА ПРАЦІ І УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ...38</b>	<b>38</b>
Гоблик В.В., Феєр А.Є. <b>Закономірності розвитку міжнародної трудової міграції.....</b>	<b>38</b>
Канатникова Ю.А. ....	41
<b>Трудовой потенциал пожилых людей в современных условиях демографического старения .....</b>	<b>41</b>
Левченко А.С., Королева Н.В., Федорова А.А. <b>Динамика заработной платы работников белгородской области и самые высокооплачиваемые должности в России .....</b>	<b>43</b>

Черевко О.Л., Юрченко К.А., Ковальчук І.В. Аналіз формування бізнес-процесу оцінювання персоналу на основі технології КРІ .....	50
<b>СЕКЦІЯ 7: ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА</b> .....	55
Потапюк І.П. Теоретичні аспекти поняття «економічна безпека підприємства» .....	55
<b>СЕКЦІЯ 8: ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ</b> .....	59
Побережний М.С. Наукові основи торгівлі ресурсами сої .....	59
Соколов О.С. Формування маркетингової політики підприємства .....	62
<b>СЕКЦІЯ 9: МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА</b> .....	65
Кам'янецька О.В. Роль державної підтримки експортної діяльності підприємств в умовах нестабільності світової економіки .....	65
Кулаковський К.О. Передумови та засади формування нового міжнародного економічного порядку .....	67
<b>СЕКЦІЯ 10: ПРОБЛЕМИ МАКРОЕКОНОМІКИ</b> .....	71
Попадик М.С., Гадецька З.М. Оптимізація загальноосвітніх закладів України – проблема сучасного українського суспільства .....	71
<b>СЕКЦІЯ 11: СВІТОВА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ І ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ХХІ СТОЛІТТЯ</b> .....	75
Іванець О.В. Глобалізація як тенденція розвитку людства .....	75
<b>СЕКЦІЯ 12: ФІНАНСИ, ГРОШІ І КРЕДИТ</b> .....	78
Белова І.В. Характеристика концептуальних засад мережевого моделювання для оцінювання масштабів трансмісії системних фінансових ризиків .....	78
Пенякова Г.Л., Козак Д.А. Система пенсійного забезпечення в Україні: проблеми та перспективи... 81	81
Шевченко А.М. Співпраця малого бізнесу та місцевого самоврядування: перешкоди та перспективи .....	85
Яремченко Л.М. Перспективи розвитку інтегрованих фінансових кластерних систем в Україні .....	88

<b>СЕКЦІЯ 13: ФІНАНСИ І ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА .....</b>	<b>91</b>
Новак В.М.	
<b>Вплив податків та зборів при купівлі пального на населення.....</b>	<b>91</b>
Паталста А.О.	
<b>Проблеми формування капіталу страхових компаній в Україні.....</b>	<b>93</b>
Савенко М.С., Мірошников А.А., Ануфрієва А.Ю.	
<b>Актуальні проблеми застосування податкового компромісу .....</b>	<b>98</b>

# **Секція 1: PR, РЕКЛАМА ТА МАРКЕТИНГ**

**Стеблюк Н.Ф.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту організацій і адміністрування,  
Дніпродзержинський державний технічний університет  
м. Дніпродзержинськ, Україна*

**Ніколаєва К.М.**

*студентка кафедри менеджменту організацій і адміністрування  
Дніпродзержинський державний технічний університет  
м. Дніпродзержинськ, Україна*

## **ВІРУСНИЙ МАРКЕТИНГ ЯК ОДИН ІЗ ІНСТРУМЕНТІВ ДОСЯГНЕННЯ ЦІЛЕЙ ПІДПРИЄМСТВА**

Сучасні умови функціонування підприємств, розвиток ЗМІ та посилення конкуренції між товаровиробниками вимагають від підприємців активної маркетингової діяльності, що дасть їм змогу ефективно реалізувати свою продукцію та досягнути максимальних прибутків. Проте, з урахуванням останніх політичних та економічних подій в країні, більшість компаній зазнали значних збитків, тому змушені скорочувати свій рекламний бюджет. Вони починають шукати більш дешеві, але в той же час креативні та ефективні способи прорекламувати свою продукцію. Одним із таких способів є саме використання вірусного маркетингу.

Вірусний маркетинг це один із методів рекламування товару або послуги, при якому носієм реклами є сама людина, яка так би мовити «заражає» інформацією своїх друзів, знайомих, родичів. В результаті цього створюється лавиноподібне зростання розповсюдження відомостей про той чи інший товар, послугу. Використання саме даного виду маркетингу має безліч переваг, серед яких ми можемо відзначити: незначні витрати на рекламу; ненав'язливий характер, оскільки користувач не відчуває економічної вигоди або ж «тиску» з боку рекламодавця; підвищений рівень довіри до товару або послуги, тому що інформація надходить з «достовірних» джерел (від друзів, знайомих, родичів, від людей до думки яких споживач дослухається). Проте, поряд із позитивними сторонами використання вірусного маркетингу існують і негативні: неможливість з початком «вірусної» компанії спрогнозувати її результати, оскільки інформація, яка потрапляє до цільової аудиторії, як правило, веде себе непередбачувано і може як позитивно вплинути на імідж компанії, так

і звести його нанівець. Для досягнення максимально можливого попиту на товари чи послуги вірусний маркетинг слід використовувати, як допоміжний вид маркетингу, оскільки існує великий ризик негативного сприйняття інформації цільовою аудиторією.

Слід зауважити, що існує декілька видів вірусного маркетингу, які активно застосовуються на практиці:

1. Pass-along. Цей вид маркетингу являється одним із найдешевших, проте на першому етапі створення вимагає креативного підходу. Основними засобами даного виду маркетингу є відеоролики, посилання на кумедні фото, флеш-ігри.

2. Undercover. В основі лежить «елемент розслідування», головним завданням рекламодавця є зацікавити цільову аудиторію незвичайним повідомленням та змусити їх самостійно шукати інформацію.

3. Incentivisedviral. Цей вид маркетингу передбачає винагороду за дії зі сторони цільової аудиторії. В основі лежить схема «Приведи друга та отримай...»

4. Buzz. Його основною метою є привернення значної уваги, але засоби досягнення цього значення не мають. Прикладом може слугувати нині популярні флешмоби.

Досить широко та успішно застосовують вірусний Інтернет маркетинг для просування свого товару такі компанії, як IBM, Microsoft, Coca-Cola, Volvo, Mercedes, Adobe, American Express, Procter&Gamble, Nissan, Old Spice тощо. Так, 14 липня 2010 року Old Spice запустив найбільш швидко зростаючу он-лайн вірусну кампанію, отримавши 6700000 переглядів після 24 годин, більше 23 мільйонів переглядів за 36 години [1]. У центрі кампанії був відеоролик із зіркою, де була показана сила самонавіяння і простий спосіб побороти всі глобальні проблеми. Audi запустила вірусну кампанію для реклами нової R8 ePerformance. Кампанія називалася «Electricity Untamed» чи «Неприборкана електроенергія» і являла собою серію вірусів, що відображали різноманітні ситуації так чи інакше пов'язані з електрикою, що виходить з-під контролю людини [2]. На підтримку кампанії було створено сайт Eletricityuntamed.com, на якому можна знайти різноманітну інформацію, ролики кампанії та багато посилань на зазначений сайт чи новий автомобіль у різноманітних блогах.

Варто зауважити, що в Україні поступово починають використовувати вірусний маркетинг. На сьогодні техніку вірусного маркетингу найчастіше застосовуються у рекламних кампаніях брендів «Nemiroff», «Чумаєв», «Наша Ряба», «Гетьман», «Миргородська» тощо.

Найактивнішим користувачем вірусного маркетингу є саме компанія Ахе, що постійно створює оригінальні способи подачі свого продукту. Їх акції майже завжди є комплексними і включають в себе безпрецедентні програми просування, оригінальні ТБ-ролики, іміджеві кампанії,



промо-акції, POS матеріали, спонсорську підтримку різноманітних заходів, створення тематичних сайтів, Flash-ігор.

Неможливо залишити без уваги корпоративний лозунг компанії «Чумак» — «з лану до столу» — він став поштовхом для поширення інформації серед споживачів про те, що саме ця продукція — найякісніша, оскільки для її виробництва відбирають тільки найкращі овочі з родючих південно-українських ланів [3]. Таким чином компанія отримала збільшення обсягів продажу та зайняла значну частку ринку харчових продуктів.

Рекламна компанія бренду «Миргородська» домоглася швидкого поширення інформації серед потенційних споживачів про те, що ця мінеральна вода знижує рівень цукру в крові і нейтралізує побічну дію ліків, забезпечило їй можливість опинитися на одній з лідируючих позицій щодо обсягів продаж на ринку [3].

До хитрощів вірусного маркетингу вдало долучилися виробники торгової марки «Наша Ряба». Зокрема в одній з реклам наголошувалося, що «Наша Ряба» — «чоловіча слабкість, жіноча сила» — таким чином було враховано особливості звичних стереотипів і мотивів поведінки представників українського населення обох статей, завдяки цьому вдалося досить швидко зайняти значну частину сегмента продовольчого ринку [3].

Отже, проаналізувавши вітчизняний та зарубіжний досвід використання вірусного маркетингу, стає зрозумілим, що цей вид маркетингу є досить ефективним та ризику його застосування в більшості випадків виправданні, проте слід дотримуватися певних вимог: інформація має бути актуальною, а зміст — відповідати поточним подіям та настроям людей; в рекламі не повинно чітко прослідковуватися зв'язок з кінцевою метою, вона повинна бути ненав'язливою, без економічного підґрунтя; повідомлення повинно бути зручним для поширення, простим і легким для сприйняття. Застосування саме цих правил, дасть змогу підприємству отримати успіх при використанні вірусного маркетингу та збільшити обсяг продажів, а як результат і розмір прибутку.

### Література

1. Новаківський І.І. Сучасний вірусний маркетинг в Україні/ І.І. Новаківський, К.І. Самозотіка// 70-та студентська науково-технічна конференція: Секція «Економіка і менеджмент»: Збірник тез і доповідей. — Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2012. — С. 304–306
2. Сайт «Business-x.biz» Антівірус//БІЗНЕС — новини України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://business-x.biz/antivirus-biznes-novini-ukraini-47861/>
3. Сайт «JeуNews» Вірусний маркетинг — чудовий спосіб просування товару чи послуги [Електронний ресурс].

## Секція 2: БАНКІВСЬКА СПРАВА

**Бочарова А. С.**  
*аспірант кафедри інформаційних систем  
Харківського національного економічного  
університету імені Семена Кузнеця  
м. Харків, Україна*

### ОСНОВНІ ЕТАПИ З РОЗКРИТТЯ ДОСТАТНОСТІ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БАНКУ

Окремий банк як головна ланка в системі взаємодії різних банків відіграє принципове значення з погляду забезпечення необхідними ресурсами своїх потенційних клієнтів. Це пов'язано з тим, що кожен банк є націленим на певне коло потенційних клієнтів відповідно до їх вимог та потреб у додаткових ресурсах, можливостей розміщення своїх коштів на рахунках банку. Відтак одним з напрямів роботи сучасного банку є досягнення достатності його ресурсного потенціалу. Саме цим у підсумку й визначається актуальність обраного напрямку дослідження.

Доречність та ґрунтовність виокремлення обраного напрямку дослідження базується на тому, що при розкритті різних питань стосовно функціонування як окремого банку, так й банківської системи різні дослідники також звертають увагу на змістовність ресурсного потенціалу [1, 2, 3].

Беручи до уваги ґносеологічну основу та логічну розбудову банківської діяльності варто підкреслити, що розуміння змістовності дефініції «ресурсний потенціал банку» включає до себе окремі різновиди можливих ресурсів: фінансові, інформаційні, людські, технічні тощо. Однак знов-таки, визначаючи спрямованість банківської діяльності та найбільшу здатність швидкого перетворення у будь-які інші ресурси, саме фінансові ресурси можна вважати тією основою, яка дозволяє розкрити та визначити змістовність ресурсного потенціалу банку.

Отже, під дефініцією «ресурсний потенціал банку», перш за все, варто розуміти ту сукупність фінансових ресурсів банку, з якою банк може здійснювати відповідні операції щодо окремих своїх напрямів діяльності за їх функціональною спрямованістю.

Разом з цим під достатністю ресурсного потенціалу варто розуміти той обсяг фінансових ресурсів банку, який дозволяє здійснювати різні напрями банківської діяльності. При цьому слід розділяти таку достатність ресурсного потенціалу банку в розрізі окремих напрямів банківської

діяльності за їх функціональною спрямованістю. Доречність зробленого зауваження визначається:

- по-перше, багатогранністю напрямів ведення банківської діяльності та можливістю вибору таких напрямів діяльності з погляду окремого банку;
- по-друге, існуючими нормативами та необхідністю створення резервів щодо регулювання та ведення різних напрямів банківської діяльності;
- по-третє, об'єктивними умовами наявного обмеження ресурсів, які банк може залучити на ринках фінансових ресурсів та від потенційних клієнтів.

Відтак загалом задача з розкриття достатності ресурсного потенціалу банку набуває ознак багатозначної та складної. При цьому необхідність й можливість врахування достатності ресурсного потенціалу банку в розрізі окремих напрямів банківської діяльності за їх функціональною спрямованістю та наявна структурованість ресурсної бази банку дозволяє говорити про доцільність визначення окремих етапів щодо вказаної проблематики дослідження.

До основних етапів з розкриття достатності ресурсного потенціалу банку необхідно віднести:

- оцінку можливостей банку щодо залучення необхідного обсягу ресурсів та визначення на цій підставі імовірного розриву між наявними та необхідними обсягами ресурсів банку;
- узгодження необхідних обсягів ресурсів банку відповідно до діючої нормативної бази з ведення окремих різновидів банківської діяльності;
- визначення рівня ризику у разі недостатності ресурсного потенціалу банку щодо здійснення окремих напрямів його діяльності;
- формування умов щодо залучення необхідного обсягу ресурсів.

До основних етапів з розкриття достатності ресурсного потенціалу банку також можна віднести й допоміжний етап. Сутність допоміжного етапу полягає у визначенні ресурсного потенціалу банку щодо можливостей здійснення банківських операцій в розрізі окремих напрямів діяльності досліджуваного банку. Тож головне питання такого етапу полягає у з'ясуванні можливого перетоку ресурсів між окремими напрямками діяльності банку. При цьому індикатором можливості такого перетоку ресурсів є рівень ризику, який визначає імовірність відміченого перетоку ресурсів та рівень достатності задіяних у цьому процесі ресурсів. Тобто, загалом мова йдеться про визначення:

- по-перше, достатності ресурсного потенціалу банку щодо можливостей виконання окремих різновидів банківської діяльності за їх функціональною спрямованістю;

- по-друге, достатності ресурсного потенціалу банку в цілому, що дозволяє банку не лише стабільно функціонувати, а й розвивати свою діяльність, опановувати нові ринки, залучати нових клієнтів.

Для розв'язку поставлених завдань з розгляду етапності у розкритті достатності ресурсного потенціалу банку можуть бути застосовані різні методи. Зокрема це можуть бути:

- методи кореляційно-регресійного аналізу для з'ясування впливу наявних обсягів ресурсів банку щодо стабільності його функціонування та розвитку;
- методи імітаційного моделювання для розкриття наслідків впливу встановленого обсягу ресурсів банку відповідно до нормативної бази його діяльності згідно стабільного функціонування та подальшого розвитку;
- методи оптимізації, які дозволяють визначити та співставити рівень достатності ресурсного потенціалу банку згідно окремих різновидів банківської діяльності за їх функціональною спрямованістю тощо.

Таким чином, стабільність функціонування та розвитку банку значною мірою визначається наявним рівнем достатності його ресурсного потенціалу та можливостями банку щодо підтримки такої достатності на встановленому заздалегідь рівні. Саме цим й визначається множинність методів, які застосовуються для узагальнення та формалізації поставлених завдань з розгляду етапності у розкритті достатності ресурсного потенціалу банку.

### **Література**

1. Коц Г. П. Сучасні методи аналізу функціонування банків: розв'язання проблемних аспектів / Г. П. Коц, О. Я. Кузьомін, В. В. Ляшенко // Східно-Європейський журнал передових технологій. — 2010. — Т. 5. — № 3(47). — С. 48–52.
2. Ляшенко В. В. Интерпретация и анализ статистических данных, описывающих процессы экономической динамики / В. В. Ляшенко // Бизнес Информ. — 2007. — № 9(2). — С. 108–113.
3. Слюніна Т. Л. Розвиток вітчизняної мережі банківських установ: особливості та регіональні аспекти / Т. Л. Слюніна, Є. Б. Бережний, В. В. Ляшенко // Вісник ХНУ ім. В. Н. Каразіна. Економічна серія. — 2007. — № 755. — 84–88.

**Погореленко Н.П.**

*к.е.н., доцент кафедри банківської справи  
Харківського інституту банківської справи  
Університету банківської справи  
Національного банку України (м. Київ)*

## **РОЗКРИТТЯ СТАБІЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ ЧЕРЕЗ МНОЖИНУ ОЦІНОК ЇЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ**

Банківська система як невід’ємна складова фінансової системи відіграє велике значення у визначенні напрямів не лише економічного функціонування різних суб’єктів господарювання, а й розвитку країни в цілому. Відтак питання аналізу та на його основі формування регулюючих впливів є одними з пріоритетних щодо розвитку та досягнення стабільності банківської системи. Тож саме цим й обумовлено вибір проблематики дослідження даної роботи.

Проводячи аналіз функціональної дієвості банківської системи, насамперед, необхідно звернути увагу на результат такого аналізу, що загалом визначається у деякій підсумковій оцінці. Доцільність такого узагальнення визначається тим, що саме отримана оцінка є тим індикатором, на основі якого можливо прийняти відповідні рішення щодо формування регулюючих впливів на будь-який об’єкт, який знаходиться в полі зору певного різновиду управління.

Загалом підсумкову оцінку функціональної дієвості банківської системи можна узагальнити у вигляді різноманітних показників, де, зазвичай, виділяється ціла множина показників (індикаторів) банківської діяльності [1]. Серед таких показників можна відмітити:

- прості індикатори, які, насамперед, характеризують поточний стан функціонування банківської системи;
- комплексні показники, які можуть визначати динаміку розвитку банківської системи відповідно до наявних процесів економічної динаміки, що відображають сутнісну змістовність досліджуваного [2, 3].

Звісно, що, с формальної точки зору, для здійснення оцінки дієвості банківської системи з метою розкриття її стабільності можна використовувати різні індикатори банківської діяльності, які відображають поточний стан та можливі напрями розвитку досліджуваної системи. Однак при цьому варто враховувати, що:

- прості індикатори, недостатньо повно враховують можливість зміни стабільності банківської системи під впливом різних факторів. У той же час прості індикатори розкривають стабільність банківської системи в певних напрямках, відповідно до яких розглядаються такі

індикаторами. Але в межах таких напрямків розкриття стабільності банківської системи може виявитися неузгодженим;

- комплексні показники на основі простих індикаторів також не здатні відобразити все різноманіття впливу окремих факторів, а також виникає багато запитань при побудові певної інтегральної оцінки для узагальнення й визначення відповідного комплексного показника у вигляді інтегральної оцінки. При цьому ключовим є як питання вибору простих індикаторів для побудови інтегральної оцінки, так і узгодження простих індикаторів в інтегральній оцінці між собою. Також під питанням залишається й статистична достовірність проведених розрахунків у такий спосіб, бо відкритим є питання узгодженості простих індикаторів.

Однак порушені питання не обмежують складність проблематики дослідження, яке обговорюється. Зокрема, враховуючи те, що банківська система уявляю собою певне угруповання банків, які діють згідно впливів сформованих з боку регулятора банківської діяльності – Національного банку України, варто розрізняти відповідну систему індикаторів для проведення оцінки стабільності банківської системи згідно:

- поточного стану функціонування та напрямів можливого розвитку для окремого банку з їх наявного угруповання, яке й визначає функціональну змістовність банківської системи;
- поточного стану функціонування та напрямів можливого розвитку банківської системи в цілому;
- поточного стану функціонування та формуючих впливів з боку регулятора банківської системи.

Не менш важливим при визначенні окремих індикаторів з оцінки стабільності банківської системи є й врахування взаємного впливу між банківською системою та іншими інституційними утвореннями, які визначають та розкривають змістовність економічної взаємодії між різними суб'єктами господарювання, зокрема, та вектори економічного розвитку країни, в цілому.

Тобто, у відміченому вище аспекті, доцільно говорити проте, що загалом такі індикатори можна поділити на ті, що:

- безпосередньо торкаються змісту ведення банківської діяльності (обсяги наданих кредитів, обсяги залучених кредитів, відсоткові ставки тощо);
- опосередковано визначаються згідно отриманих результатів щодо дієвості функціонування банківської системи. Насамперед, це стосується ключових параметрів макроекономічного розвитку країни – рівня інфляції, вартості національної грошової одиниці, рівня державного боргу й таке інше.

Також серед індикаторів з оцінки стабільності банківської системи можна окремо виділити:

- показники, які визначають інституційні характеристики розвитку банківської системи — кількість банків в системі; кількість банків з іноземним капіталом; кількість ліквідованих банків або кількість банків з тимчасовою адміністрацією тощо;
- показники, які суто розкривають змістовність банківської діяльності — обсяги наданих кредитів, обсяги залучених кредитів, відсоткові ставки за кредитами та депозитами, обсяги сформованих резервів, обсяги та структуру отриманого доходу, зроблених витрат й таке інше.

У свою чергу показники, які визначають змістовність банківської діяльності можуть бути згруповані по напрямках банківської діяльності або відповідно до груп клієнтів банків. Тобто, в цілому наявні показники банківської діяльності щодо розкриття стабільності банківської системи можуть бути ранжовані відповідно до окремих ознак такого ранжування, які є досить різноманітними. При цьому можуть виникати й перетини з погляду вказаних показників банківської діяльності відносно окремих ознак їх можливого ранжування.

Отже, множина різноманітних індикаторів з визначення оцінок стабільності банківської системи утворює багатозначне поліморфічне поле, яке й дозволяє здійснити відповідні розрахунки. Таке множинне поле різноманітних показників з оцінки стабільності банківської системи дозволяє застосовувати й різні методи для обчислення відповідної оцінки. Це, у свою чергу, дозволяє говорити про таку ознаку ранжування відповідних оцінок, яка підкреслює метод отримання відповідної оцінки. Разом з цим такі обчислення можна проводити на різні обрії часу. Відтак можна говорити про статичні оцінки, динамічні оцінки та ретроспективні оцінки.

Таким чином, у підсумку варто відмітити, що ранжування оцінок із визначення та розкриття стабільності банківської системи можна в цілому узагальнити як до ознак ранжування індикаторів банківської діяльності та функціонування досліджуваної системи, так й згідно методів, які застосовуються для побудови та отримання відповідних оцінок.

### Література

1. Банківська система України: монографія / В. В. Коваленко, О. Г. Коренева, К. Ф. Черкашина, О. В. Крухмаль. — Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. — 187 с.
2. Kuzemin A. Analysis of Spatial-temporal Dynamics in the System of Economic Security of Different Subjects of Economic Management // A. Kuzemin, V. Lyashenko // International Journal «Information Technologies and Knowledge», 2008. — Vol. 2, Num. 3. — P. 234–238.
3. Ляшенко В. В. Интерпретация и анализ статистических данных, описывающих процессы экономической динамики / В. В. Ляшенко // Бизнес Информ. — 2007. — № 9(2). — С. 108–113.

**Свириденко А. Ю.**

*аспірантка кафедри банківської справи  
Державний вищий навчальний заклад «Київський національний  
економічний університет імені Вадима Гетьмана»  
м. Київ, Україна*

## **ФІНАНСОВІ ТА НЕФІНАНСОВІ УМОВИ КРЕДИТУВАННЯ ПРИ СТРУКТУРУВАННІ УГОДИ**

Кожен з етапів банківського кредитування по своєму важливий, але ключовим етапом з точки зору мінімізації кредитного ризику є розробка умов кредитного договору. Беручи до уваги сучасний стан розвитку суб'єктів господарювання, для банку важливо здійснювати контроль за цільовим використанням кредитних коштів, умовами зберігання заставного майна, періодично оцінювати фінансовий стан позичальника. Усе це робиться для того, щоб застрахувати банк від можливих втрат, щоб виданий кредит не перетворився в проблемний [1, с. 225].

Визначення умов кредитування здійснюється при структуруванні кредиту. Основною метою структурування є визначення ступеня допустимості та виправданості кредитного ризику й розробка заходів, які знижують можливість втрат від проведення цієї кредитної операції. Структурування кредиту — це визначення параметрів кредиту, які б відповідали потребам клієнта та мінімізували кредитний ризик банку, забезпечуючи умови своєчасного погашення кредиту і нарахованих процентів за користування кредитом [3].

Невід'ємною частиною будь-якої угоди про кредитування є передбачення зобов'язань позичальника дотримуватися встановлених умов кредитування. Такі умови можна поділити на фінансові та нефінансові (рис. 1).

Фінансові умови, як правило, встановлюються у вигляді певних коефіцієнтів (фінансових кovenантів) та їх допустимих і граничних рівнів. Ці рівні встановлюються відповідно до прогностичних показників діяльності позичальника, які він надає до банку при розгляді питання щодо кредитування, та їх дотримання свідчить про виконання запланованих показників на рівні, що дозволяє позичальнику обслуговувати кредит.

Крім того, можуть встановлюватися зобов'язання щодо підтримання грошових надходжень на рахунки в банку на певному рівні (як правило, при видачі кредиту у формі овердрафту) та виконання бізнес-плану з допустимим відхиленням (максимальній рівень якого оцінюється ризик-аналітиком та не призведе до значного погіршення фінансового стану позичальника).





Рис. 1. Типи умов кредитування при структуруванні кредитної угоди

Також позичальнику можуть встановлюватися певні обмежувальні умови. Наприклад, без попередньої згоди банку-кредитора не отримувати нових кредитів у інших фінансових установах, не виступати поручителем за зобов'язаннями інших підприємств, не отримувати гарантій, не укладати угоди фінансового лізингу, не передавати у заставу своїх активів або ж не виводити із бізнесу наявні активи тощо.

Порушення позичальником фінансових ковенантів свідчить про те, що у його господарській діяльності відбулися певні зміни, що можуть негативно вплинути на його кредитоспроможність. У такому випадку банку слід здійснити глибокий аналіз поточного фінансового стану позичальника і його можливість обслуговувати зобов'язання перед банком та (у разі потреби) переглянути умови кредитування.

Нефінансові умови передусім передбачені для отримання банком необхідної інформації для здійснення постійного контролю за діяльністю позичальника (надання позичальником довідок з інших банків, оновленої фінансової звітності та розшифровок до її суттєвих статей, оновлені бізнес-плани у разі непередбачуваних змін у проекті, звіти сюрвейєра, чергові експертні оцінки щодо вартості забезпечення та документи, що підтверджують його страхування тощо) або з метою підвищення

дохідності співпраці (кросс-продажі) з позичальником (реалізація позичальником зарплатних проектів в банку для своїх працівників, встановлення POS-терміналів у випадку кредитування торгівельних підприємств, встановлення банкоматів банку на території позичальника, здійснення валюто-обмінних операцій через банк, РКО тощо). Як правило, такі умови встановлюються в залежності від питомої ваги кредитів банку у загальному кредитному портфелі позичальника (наприклад, якщо заборгованість перед банком становить 20% від усього кредитного портфеля, то позичальник зобов'язаний спрямовувати не менше 20% від загальної виручки на рахунки, відкриті в банку, тощо).

Важливою умовою є передбачення паритетності умов з іншим кредитором (однакові процентні ставки, паралельні графіки погашення тощо) або субординація позик пов'язаних осіб/власників по відношенню до кредиту в банку (тобто погашення основного боргу після повного виконання всіх зобов'язань перед банком). Остання умова дає можливість контролювати участь власників у бізнесі та бажання підтримувати бізнес, зацікавленість у його розвитку та ефективній діяльності.

Так чи інакше, але невиконання нефінансових умов часто може бути сигналом для банку про небажання позичальника виконувати й інші умови кредитних договорів та високу ймовірність, що такий недобросовісний позичальник згодом перестане сплачувати нараховані проценти та основний борг. У разі відсутності об'єктивних причин такого невиконання, банку варто розпочати роботу щодо своєчасного забезпечення повернення кредиту шляхом ведення переговорів з позичальником про можливі дії з метою повернення кредиту або ж у примусовому порядку.

### Література

1. Бех М. С. Проблеми погашення кредитів в українських банках / М. С. Бех, Н. М. Бех. // Вісник Запорізького національного університету. — 2010. — № 3(7). — С. 225–229.
2. Владичин У. В. Банківське кредитування: навч. посіб. / У. В. Владичин; [за ред. д-ра екон. наук, проф. С. К. Ревергуна]. — К.: Атака. — 2008. — 648 с.
3. Вовк В. Я. Кредитування і контроль: Навч. посіб. / В. Я. Вовк, О. В. Хмеленко. — К.: Знання. — 2008. — 463 с.

**Чубарь О.Г.**

*к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів і банківської справи  
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород, Україна*

**Сегляник А.І.**

*магістрант,  
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород, Україна*

## **ОКРЕМІ ОСОБЛИВОСТІ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ ЗАКАРПАТТЯ**

Від успішного проведення кредитних операцій залежить прибутковість як окремої банківської установи, так і банківської системи в цілому. До того ж, кредитні операції становлять головне джерело ризиків, які впливають на надійність та безпеку банківських установ. Саме з урахуванням цього важливою є організація ефективного процесу банківського кредитування, спрямованого на підвищення якості та результативності позичкових операцій на рівні всього банку, формування оптимальної структури кредитного портфеля в умовах існуючих ризиків і тенденцій. Дослідження окреслених проблем здійснено за даними кредитної діяльності банків на території Закарпатської області, оскільки кожен регіон країни характеризується своїми специфічними властивостями, в тому числі в контексті організації кредитних операцій і формування кредитного портфеля.

Окрім макро- (у межах банківської системи у цілому) та мікроекономічного (на рівні банку та окремої позички) контексту формування та управління кредитним портфелем теорія регіоналістики передбачає дослідження цієї проблематики й на рівні окремих областей, оскільки такий підхід дає можливість виявляти певні специфічні ознаки, а разом з тим і проблеми кредитної діяльності банків на регіональному рівні.

Кредитна діяльність банків Закарпатської області за період 2010–2014 рр. характеризувалась зменшенням обсягів кредитного портфеля на 11% (або на суму 684435 тис. грн.), і станом на 01.01.2015 р. сума виданих кредитів становила 5520009 тис. грн. Найбільша сума кредитів була видана у 2010 р. – 6204444 тис. грн. і найменша – у 2013 р. – 4187086 тис. грн. Найбільше падіння обсягів кредитування спостерігалось в 2011–2012рр. Лише у 2014 р. вперше впродовж усього періоду аналізу відбувся приріст обсягів кредитування: порівняно з попереднім роком темп росту склав 131,9%. Тобто, у 2014 р. банкам області вдалося подолати спадну динаміку кредитної діяльності.

При зменшенні загальних обсягів виданих кредитів, а також кредитів в іноземних валютах, відбулося певне зростання кредитів в національній

валюти, що призвело до видимих змін у структурі кредитного портфеля за видами валют: частка наданих кредитів у національній валюті в структурі кредитного портфеля банківських установ протягом періоду, що досліджувався, зросла на 5,7%, питома вага кредитів в іноземній валюті відповідно зменшилась на 5,7%, залишаючись достатньо високою (64%) (табл. 1).

*Таблиця 1*

**Динаміка кредитного портфеля банківських установ Закарпатської області у розрізі валют за 2010–2014 рр., тис. грн [1]**

Стаття	Станом на:									
	01.01.2011		01.01.2012		01.01.2013		01.01.2014		01.01.2015	
	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %
Нац. вал.	1878314	30,3	1920988	37,6	1884916	44,4	1965976	47,0	1986227	36,0
Иноз. вал.	4326130	69,7	3192644	62,4	2362065	55,6	2221110	53,0	3533782	64,0
Усього	6204444	100	5113632	100	4246981	100	4187086	100	5520009	100

Найбільша сума кредитів у іноземній валюті була надана у 2010 р. — 4326130 тис. грн., а найменша — у 2013 р. — 2221110 тис. грн., а вже за 2014 р. обсяги заборгованості за кредитами в іноземній валюті зростають суттєво унаслідок різкої девальвації гривні та зміни за рахунок цього вартісних параметрів кредитного портфеля. Масштаби кредитування в національній валют характеризуються відносною стабільністю.

За період аналізу величина короткострокових кредитів банківських установ Закарпатської області збільшилась на 449239 тис. грн., темп росту склав 137,5%, а обсяг довгострокових кредитів — навпаки зменшився на 1133674 тис. грн., темп росту становить 77,4% (табл. 2).

Змінилось співвідношення короткострокових і довгострокових кредитів — питома вага короткострокових кредитів зросла із 19,3% у 2010 р. до 29,8% у 2014 р. У той же час частка довгострокових кредитів зменшилась до 70,2%. Високі кредитні ризики змушують банківські установи скорочувати обсяги довгострокових кредитів, зменшуючи свою інвестиційну активність та структурний вплив на економіку регіону.

**Динаміка наданих кредитів банківськими установами Закарпатської області за строками за 2010–2014 рр., тис. грн [1]**

Найменування статті	Станом на:									
	01.01.2011		01.01.2012		01.01.2013		01.01.2014		01.01.2015	
	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %
Короткострокові кредити	1198015	19,3	1330164	26,0	1080853	25,5	1205322	28,8	1647254	29,8
Довгострокові кредити	5006429	80,7	3783468	74,0	3166128	74,5	2981764	71,2	3872755	70,2
Усього	6204444	100	5113632	100	4246981	100	4187086	100	5520009	100

Упродовж аналізованого періоду відбулося зменшення кредитів, наданих корпораціям, із 1954781 тис. грн. у 2010 р. до 1610270 тис. грн., тобто, на 344511 тис. грн. (або на 17,6%), надані кредити домашнім господарствам зменшились із 4249663 тис. грн. у 2010 р. до 3909739 тис. грн. у 2014 р. (на 339924 тис. грн., або 8%). 2014р. виявився роком поживлення кредитної активності після чотирьох попередніх років падіння, і за весь цей період обсяги кредитів домашнім господарствам у 2–3 рази перевищували кредити корпораціям. Тобто, для Закарпатської області стабільно характерним є домінування кредитування домашніх господарств порівняно з кредитуванням підприємницьких структур, що значною мірою відображає споживчий, а не інвестиційний характер кредитної діяльності банків у регіоні.

Результати розрахунків (табл. 3) свідчать, що за період дослідження відбулося погіршення якості кредитного портфеля банків області: частка прострочених кредитів зросла з 13,69% до 19,12%. Дане явище є негативним і відображає загальну тенденцію погіршення якості кредитного портфеля банків регіону, викликану, зокрема, знеціненням національної валюти та неспроможністю позичальників обслуговувати свої кредитні зобов'язання. Також, на думку авторів, цьому сприяла й невиважена та ризикова кредитна політика банків, які в гонитві за абсолютними

кількісними показниками не зважали на ризики, в першу чергу валютні, чи то суттєво їх недооцінювали, перекладаючи всю відповідальність виключно на позичальників, фінансовий стан який також недостатньо ретельно оцінювався. При цьому частка прострочених кредитів в іноземній валюті є втричі більшою порівняно з аналогічним показником у національній валюті.

*Таблиця 3*

**Питома вага прострочених кредитів у структурі кредитного портфеля банківських установ Закарпатської області у розрізі валют за 2010–2014 рр., % [1]**

Період	Частка прострочених кредитів у кредитному портфелі			Абсолютний приріст частки за період аналізу, %		
	У національній валюті	У іноземній валюті	Всього	У націон. валюті	В іноз. валюті	Всього
01.01.2011	4,02	9,67	13,69	0,64	4,79	5,43
01.01.2012	4,92	10,13	15,04			
01.01.2013	4,84	9,31	14,15			
01.01.2014	5,83	10,55	16,38			
01.01.2015	4,66	14,46	19,12			

Залишки заборгованості за простроченими кредитами банківських установ Закарпатської області за 2010–2014 рр., свідчать, що обсяг прострочених кредитів у національній валюті збільшився на 7538 тис. грн., темп росту склав 103%, а у іноземній валюті – на 198552 тис. грн., темп росту відповідно – 133,1%.

Певні позитивні зміни, що почали проявлятися в кредитних операціях банків регіону у 2014 р., зокрема, зростання обсягів виданих кредитів, очевидно будуть «відкориговані» наступними подіями та глибокими кризовими проявами в банківській системі країни. Тому подальші дослідження слід спрямовувати на моніторинг процесів розвитку основних банківських операцій в регіоні, в першу чергу, на депозитний та кредитний їх сектори. Адже від ефективності саме цих базових видів діяльності банків залежить значною мірою й економічний розвиток регіонів.

**Література**

1. Офіційні матеріали Управління Національного банку України в Закарпатській області за 2010–2014рр.

# Секція 3: БУХГАЛТЕРСЬКИЙ, УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК І АУДИТ

Грицишен Д. О.

*к.е.н., доцент*

*доцент кафедри обліку і аудиту*

*Житомирський державний технологічний університет,*

*м. Житомир, Україна*

## ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНІ НАСЛІДКИ БОЙОВИХ ДІЙ ДЛЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Криміногенна обстановка в країні та країнах світу, довготривалі бойові дії на території Східної України призводять до втрат не лише державних але й підприємницьких. Так, в результаті бойових дій в зоні антитерористичної операції постраждав підприємницький сектор, зокрема великі промислові підприємства. Розцінюючи бойові, екстремістські захоплення та піратські захоплення морських суден як надзвичайні ситуації необхідно вести мову про їх економіко-екологічні наслідки, які впливають на стан економіко-екологічної безпеки підприємств. Нестабільні економічні умови, сьогодні зумовлені як бойовими діями так безпосередньо захопленнями підприємств або їх структурних підрозділів з використанням зброї. Окремі небезпечні події для промислових підприємств можуть спричинити надзвичайні ситуації, які мають суто економічний характер, а інші в собі поєднують економічні, соціальні та екологічні наслідки, які призводять до втрат на промислових підприємствах.

Такі наслідки можуть проявлятися як втратою майна або цілих майнових комплексів у зв'язку, пошкодження виробничих потужностей, забрудненням навколишнього середовища, утворення понаднормових відходів та ін. Характеризуючи окремі надзвичайні ситуації на підприємствах України, можемо навести наступні цифрові дані:

– *екстремізм (рейдерські захоплення)*: «Фахівці в області дослідження екстремізму склали список рейдерських атак 2015 року. Експерти вибрали п'ять підприємств, які, на їхню думку, намагалися захопити» [3]. Зокрема такими підприємствами є наступні: мережа магазинів «Амстор» На даний момент власники відновили контроль над торговими центрами, але їх блокування дозволило зловмисникам знищити всю документацію та ІТ інфраструктуру. Головні акціонери втратили контроль над 18 магазинами в зоні АТО ... Тростянецький елеватор. Напад на власність міжнародної

групи компаній «Bunge». Розбиті шибки, виламані двері, є важко поранені працівники підприємства. При огляді затриманих нападників виявлені рушниці, патрони, петарди з прикріпленими цвяхами... Бахчисарайська райспоживспілка. Силове протистояння пайовиків і озброєних людей в масках (понад 100 бойовиків). Відбувається спроба передати власність на користь іншої компанії всупереч інтересам пайовиків товариства ... ПП «Мединський». Відбувся підпал підприємства з використанням гранат. Чергова спроба звести рахунки з підприємцем, який у минулому році вже піддався нападу озброєних бойовиків в масках, в тому числі із застосуванням бойових гранат ... Краматорська металобаза. Оперативна служба правопорядку ЗС України в ході перестрелки захопила в полон невідомих нападників, які зі зброєю намагалися захопити металобазу. Список складений на основі моніторингу рейдерських атак за січень-лютий 2015 року, який провів Український інститут дослідження екстремізму. Моніторинг відстежує тенденції та прояви економічного екстремізму (рейдерства) як загрози для інвесторів і національної безпеки України» [3];

– бойові дії в зоні *Антитерористичної операції на окремих територіях Донецької та Луганської областей*. За словами лічильника Державної фіскальної служби України Ігоря Білоуса в на зазначенні території було знищено близько 600 підприємств. «396 компаній знищено в Донецькій області, близько 200 компаній – у Луганській. Це ті компанії, які швидко відновити не вдасться. Мова йде про фізичне знищення» [1]. Для відношення підприємницького сектору потрібно витратити десятки мільярдів доларів, проте точна вартість відновлювальних робіт може бути оцінена тільки після припинення воєнних дій. Варто також наголосити на втраті оборонного комплексу України на даній території. Так, за словами керівника канцеру «Укроборонпром» [4] на території бойових дій було втрачено 12 підприємств концерну та 13 перебувають в стані санації. Проте, економіко-екологічні наслідки зазначених надзвичайних ситуацій не вимірюються лише кількісною стратою підприємств, адже тягнуть за собою соціальні, екологічні та економічні втрати. На рисунку 1, представлено економічні, соціальні та екологічні наслідки бойових дій на території Донецької та Луганської областей, які мають безумовний вплив на економіко-екологічну безпеку промислових підприємств, державних органів та економічних систем територіальних утворень.

Зазначенні наслідки проявляються в системі бухгалтерського обліку промислових підприємств наступним чином:

- по-перше, в результаті бойових дій на звільненій на даний час території постраждало майно промислових підприємств. В результаті цього підприємство могло понести такі втрати як пошкоджені та знищенні необоротні активи, припиненні виробництва, знищення та пошкодження готової продукції, виробничих запасів та ін.;



### Секція 3: Бухгалтерський, управлінський облік і аудит

<b>Економіко-екологічні наслідки АТО</b>	
<b><u>Бюджетні втрати</u></b>	
	<i>Зменшення надходжень у 2014 році до зведеного бюджету – 23 млрд.грн:</i>
→	АРК Крим та м. Севастополь – 9,8 млрд.грн
→	Донецька і Луганська області – 13,2 млрд.грн
	<i>Зменшення надходжень сум єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування – 13,2 млрд. грн:</i>
→	АРК Крим та м. Севастополь – 6,5 млрд.грн
→	Донецька і Луганська області – 6,7 млрд.грн
<b><u>Економічні та інфраструктурні збитки</u></b>	
	<i>АР Крим:</i>
→	Загальна сума збитків у зв'язку із загарбанням майна – 1,18 трлн. грн
	<i>Луганська область:</i>
→	Зруйновано понад 489 будинків усіх форм власності.
→	Пошкоджено 239 розподільчих газопроводів
	<i>Донецька область:</i>
→	Загальна сума руйнувань – 1,25 млрд. грн., з них:
→	• Житловий фонд – 0,53 млн. грн
→	• Об'єктів теплопостачання – 0,04 млн. грн
→	• Об'єктів водопостачання та водовідведення – 0,18 млн. грн
→	• Електропостачання - 0,5 млн. грн
→	Зруйновано та пошкоджено 9215 будинків усіх форм власності
<b><u>Макроекономічні показники</u></b>	
→	Зменшення реального ВВП на 5,3%
→	Скорочення обсягів промислової продукції – 10,7%
→	Індекс інфляції – 124,9%
→	Зниження прямих фінансових інвестицій на 6,5 млрд. грн
→	Зменшення міжнародних резервів України – 7,5 млрд. дол. США.
<b><u>Втрати промисловості</u></b>	
	<i>Промислове виробництво:</i>
→	Скорочення промислового виробництва на 10,7%
	<i>Металургія та коксохімічна промисловість:</i>
→	Виробництво коксу скоротилося на 31,6%
→	Втрати вітчизняних металургійних підприємств оцінюються близько 40 млрд.грн, в тому числі 25 млрд. грн - втрати від недопущеної продукції та 15 млрд. грн. - вартість основних фондів.
→	Не працюють такі великі металургійні підприємства: 1. ПАТ «Алчевський МК» (13% загального виробництва металургійної продукції); 2. ПАТ «Стаханівський феросплавний завод» (20 % загального виробництва феросплавів); 3. ПАТ «Донецький електрометалургійний завод» (2% загального виробництва металургійного виробництва)
	<i>Транспорт та інфраструктура:</i>
→	Вантажні перевезення скоротилися на 10,1%, вантажообіг на 10,8%, пасажирські перевезення – на 5,3%, пасажирообіг – на 11,7%.
→	Залізниця недоотримала доходів у сумі 3 508,7 млн. грн (7,8%).
→	У наслідок окупації АР Крим та закриття повітряного простору над Донецькою та Луганською областями у 2014 році було недоотримано доходів від надання послуг з аеронавігаційного обслуговування у розмірі 1 992,7 млн. грн
	<i>Машинобудування:</i>
→	Загальні збитки вітчизняних машинобудівних компаній склали близько 10 млрд.грн.
→	Збитки ПАТ «Стаханівський вагонобудівний завод» від простою, щомісячно складають близько 1,2 млн. дол. США.

Рис. 1. Економіко-екологічні наслідки АТО

- по-друге, підприємства, які знаходяться на мирній території України можуть мати майно або майнові комплекси на території бойових дій, яка не контролюється українською владою. За такої ситуації, виникає проблема облікового відображення такого майна в частинні зміни статусу об'єктів необоротних матеріальних активів списання оборотних активів строк придатності яких підійшов кінця, зупинка виробництва, списання виробничих витрат, які понесенні а продукція не отримана;
- по-третє, вітчизняні підприємства мають майно на тимчасово окупованій території Автономної республіки Крим в результаті чого виникає проблема зміни статусу такого майна в системі бухгалтерського обліку. Так, Відповідно до Закону України «Про забезпечення прав і свобод громадян та правовий режим на тимчасово окупованій території України» тимчасово окупованою територією є:

«1) сухопутна територія Автономної Республіки Крим та міста Севастополя, внутрішні води України цих територій; 2) внутрішні морські води і територіальне море України навколо Кримського півострова, територія виключної (морської) економічної зони України вздовж узбережжя Кримського півострова та прилеглого до узбережжя континентального шельфу України, на які поширюється юрисдикція органів державної влади України відповідно до норм міжнародного права, Конституції та законів України; 3) повітряний простір над зазначеними територіями» [2].

Таким чином, для відображення зазначених операцій необхідним є розробка відповідних організаційно-методологічних положень, які б врахували статус таких територій, забезпечили повну ідентифікацію економіко-екологічних наслідків та інформаційне забезпечення управління економіко-екологічною безпекою промислових підприємств.

### Література

1. З початку АТО на Донбасі знищено близько 600 підприємств // Інтернет-видання «Економічна правда» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/2014/09/9/489508/>

2. Закон України «Про забезпечення прав і свобод громадян та правовий режим на тимчасово окупованій території України» від 15.04.2014 року № 1207-VII [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1207-18>

3. Український інститут склав рейтинг захоплень підприємств // Інтернет — газета «Укрмедіа» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://ukr.media/politics/229026/>

4. Укроборонпром втратив у зоні АТО 12 підприємств // Інтернет-журнал «Український тиждень» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://tyzhden.ua/News/128202>

**Кондрич В. І.**

*здобувач кафедри аудиту, ревізії та аналізу  
Тернопільський національний економічний університет  
м. Тернопіль, Україна*

## **УДОСКОНАЛЕННЯ ПОНЯТІЙНОГО АПАРАТУ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ОРГАНІЗАЦІЮ ОБЛІКУ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ ВИНОРОБСТВА**

Важливою складовою національної економіки України є виробництво продукції виноробства, яке здійснюється відповідно з правовими регламентами, визначеними Законом України «Про виноград та виноградне вино» № 2662-IV від 16.06.2005 р. (зі змінами та доповненнями) [1]. Згідно Закону України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» від 01.06.2000 р. № 1775-III (зі змінами та доповненнями) виробництво — це діяльність, пов'язана з випуском продукції, яка включає всі стадії технологічного процесу, а також реалізацію продукції власного виробництва [2]. У Законі України «Про ліцензування видів господарської діяльності» № 222-VIII, який планується увести в дію з 28.06.2015 року [3], означення цього поняття не подається. Проте чинний сьогодні підхід з позиції простоти та зрозумілості є прийнятним і за змістом достатньо чітко окреслює межі та сутнісну характеристику цього процесу.

Не вдаючись до деталізації поглядів на трактування «виробництво» загалом, для дослідження проблематики обліку та аналізу та їх удосконалення в галузевому контексті, слід зупинитися на розгляді поняття «виробництво продукції виноробства». Це дасть змогу найбільш повно врахувати специфіку галузі та її впливи на вищезазначені функції управління, а також виробити механізми, інструменти та складові, здатні підняти ці джерела інформаційного забезпечення на якісно новий рівень.

З моменту вступу України до СОТ виноградарсько-виноробний підкомплекс опинився в умовах досконалої ринкової конкуренції, що призвело до обмеження державного протекціонізму національних виробників, до того ж більшість з них виявилися з низьким рівнем конкурентоспроможності [4, с. 3]. Подолання цієї проблеми можливе через розвиток стандартизації (в тому числі щодо ведення бухгалтерського обліку) та розвиток і удосконалення методів аналізу й контролю. Усі названі елементи є базовою основою інформаційного забезпечення управління, яке в умовах ринку та кризового стану національної економіки є рушійною силою оптимізації діяльності на засадах недопущення непродуктивних витрат і втрат, в тому числі в галузі виробництва продукції виноробства.

Слід зазначити, що в наукових публікаціях та вітчизняних нормативно-правових актах відсутнє означення конкретно поняття «виробництво продукції виноробства». Натомість вживаються близькі за сутністю поняття з різним контекстним підходом. У такому разі найбільш прийнятним буде виведення найбільш однозначного трактування, яке б не суперечило вже задекларованим взаємопов'язаним економічним категоріям і поняттям.

Складність вирішення проблеми формування означення полягає у тому, що процес виробництва у цій галузі має низку особливостей та етапів. Окрім цього він є достатньо тривалим, а тому відповідно до технології умовно розмежовується на первинне та вторинне виноробство. Перше передбачає приймання, переробку винограду та зберігання виноматеріалів, а друге – зберігання вина та його розлив у ємності, які в подальшому можуть спрямовуватися на продаж кінцевим споживачам. В більшості публікацій, пов'язаних з обліком, аналізом і контролем у виноробній галузі автори цілком логічно посилаються на встановлений чинним законодавством термінологічний апарат, не акцентуючи уваги на формулюванні узагальнено поняття. Такий підхід виправданий, але він не сприяє стандартизації та уніфікації об'єктів обліку, аналізу та контролю, оскільки процес виробництва не позиціонований з достатньою чіткістю.

Це, зокрема, стосується і процесу виробництва продукції виноробства. Дотримуючись класичної виробничої доктрини, а також враховуючи існуючі наукові традиції, пропонуємо здійснювати трактування сутності цього поняття, виходячи з уже існуючих законодавчих формулювань і означень причетних до нього понять. До останніх варто віднести термін «виноробна продукція», «підприємства первинного виноробства» та «підприємства вторинного виноробства», ідентифікація яких міститься у Законі України «Про виноград та виноградне вино» № 2662-IV від 16.06.2005 р. (зі змінами та доповненнями) [1] (рис. 1).

Враховування специфіки трактувань, проілюстрованих на рис. 1.1 при формулюванні означення поняття «виробництво продукції виноробства» сприятиме не лише дотриманню послідовності та ідентичності нормативних документів, а й уможливить безболісну його імплементацію в практику.

Виходячи з такої позиції, виробництво продукції виноробства – це процес створення (отримання) виноробної продукції, який відповідно до технології передбачає переробку винограду на виноматеріали (включаючи сусло, сік і його концентрат) та їх витримку й подальшу обробку аж до формування кінцевого продукту.

Поняття	Трагування
виноробна продукція	вина тихі, шампанські, ігристі та газовані, вермути, бренді, коньяки і алкогольні напої виноградного походження;
підприємства первинного виноробства	підприємства, які здійснюють переробку винограду, виробництво виноматеріалів, сула або соку консервованого, концентрату виноградного соку, займаються витримкою виноматеріалів, а також утилізацією відходів виноробства;
підприємства вторинного виноробства	підприємства, які займаються витримкою виноматеріалів, обробкою виноматеріалів та розливом або тільки розливом вин у споживчу тару відповідно до нормативних документів;

Рис. 1. Трагування понять в Законі України «Про виноград та виноградне вино» № 2662-IV від 16.06.2005 р. (зі змінами та доповненнями)

*Примітки:* сформовано на основі [1]

В такому разі, при організації обліку слід врахувати низку аспектів. По-перше, оскільки виробництво виноробної продукції позиціонується як процес її створення, то з позиції обліку його слід розглядати через призму витрат. По-друге, чітке розмежування двох структурних складових — первинного та вторинного виноробства, кожне з яких містить в собі завершені цикли, вказує на потребу розмежованого обліку витрат (зокрема, можливість використання по передільного методу обліку). По-третє, наявність різних об'єктів калькулювання (вина тихі, шампанські, ігристі та газовані, вермути, бренді, коньяки і алкогольні напої виноградного походження, сік консервованій, концентрат виноградного соку тощо) при розподілі накладних витрат вимагає застосування інструментарію, який би дозволяв враховувати ціннісні характеристики кожного з них. Тому обґрунтованим, наприклад, може бути застосування підходу, що базується на перерахунку виноробної продукції в умовні одиниці з використанням відповідних коефіцієнтів перерахунку. Це, в свою чергу, вимагає наукового обґрунтування порядку встановлення останніх, в тому числі через врахування низки характеристик (вартісної цінності, трудозатрат тощо).

Загалом більш деталізований та глибший аналіз складових, що впливають з означення поняття (у нашому випадку йшлося про виробництво продукції виноробства) дає змогу встановлювати можливі (в тому числі альтернативні) варіанти організації та ведення обліку, проведення аналізу та контролю. Тобто вищевикладене дозволяє зробити висновок про об'єктивність впливу категорійних означень понять на ці функції управління.

### Література

1. Про виноград та виноградне вино [Електронний ресурс]: Закон України від 16.06.2005 р. № 2661-IV. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2662-15>.
2. Про ліцензування певних видів господарської діяльності [Електронний ресурс]: Закон України від 01.06.2000 р. № 1775-III. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1775-14>.
3. Про ліцензування видів господарської діяльності [Електронний ресурс]: Закон України від 02.03.2015 р. № 222-19.
4. Белоус І. В. Стратегія розвитку виноградарства і виноробства України та передумови виходу їх продукції на світовий ринок: препринт [Електронний ресурс] / І. В. Белоус. — Одеса: ННЦ «Інститут виноградарства і виноробства ім. В. Є. Таїрова», 2014. — 25 с. — Режим доступу: [http://www.mnau.edu.ua/files/18\\_02\\_02/preprint-belous-i-v-2014-11-14.pdf](http://www.mnau.edu.ua/files/18_02_02/preprint-belous-i-v-2014-11-14.pdf).

**Лень В. С.**

*к. е. н., професор,*

*професор кафедри обліку, оподаткування та аудиту*

*Перетяцько Ю. М., к. е. н.,*

*доцент кафедри обліку, оподаткування та аудиту*

*Чернігівський національний технологічний університет,*

*м. Чернігів, Україна*

## **МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ДОСТАТНОСТІ СУМ НАРАХОВАНОЇ АМОРТИЗАЦІЇ ДЛЯ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ**

У господарюючих суб'єктів суми нарахованої амортизації є основним джерелом відтворення основних засобів. У цьому зв'язку постає питання, наскільки це джерело забезпечує просте їх відтворення та скільки для цього потрібно додаткових джерел.

Вирішенню питань, пов'язаних з амортизацією та відтворенням основних засобів у науковій літературі присвячена досить значна кількість праць. Б. І. Пшик [1, с. 115–122] досліджує шляхи вдосконалення амортизаційної політики на макрорівні, Л. В. Городнянська [2, с. 112–121] — на рівні підприємства. А. А. Єремія [3, с. 102–107] та Ю. В. Півняк [4, с. 135–138] у своїх працях досліджують основні концепції амортизації та визначають її функції у господарській діяльності підприємства. В. С. Лень розглядав [5, с. 147–152] практичні аспекти отримання інформації щодо ресурсної бази капітальних інвестицій, у тому числі накопичення

інформації про використання амортизаційних сум. Ефективність методів нарахування амортизації досліджували В. О. Лесняк [6, с. 321–327] та М. В. Котова [7]. Проте метою їх досліджень не була розробка методик аналізу достатності нарахованих сум амортизації для відтворення основних засобів.

У реальній економіці гроші з часом знецінюються, насамперед внаслідок інфляційних процесів, а тому суми нарахованої амортизації на первісну вартість основних засобів не можуть забезпечити навіть простого їх відтворення. Наприклад, при строку служби основних засобів 5 років і рівні ставки на капітал 20% теперішня вартість сум нарахованої амортизації у відсотках до первісної становить при різних методах нарахування амортизації від 65 до 75%, а тому на їх просте відтворення необхідно спрямовувати не лише нараховані суми амортизації, а й частину чистого прибутку підприємства.

Безумовно, що у підприємств є можливості збільшити суми нарахованої амортизації основних засобів, зокрема за рахунок їх щорічної індексації на коефіцієнт індексації, який визначається за формулою:

$$K_i = [I_{(a-1)} - 100],$$

де  $I_{(a-1)}$  – індекс інфляції року, за результатами якого проводиться індексація [8].

Проте, застосування індексації лише частково в окремі роки з рівнем інфляції понад 110% збільшує суми нарахованої амортизації і є недостатньою для накопичення сум для простого відтворення наявних основних засобів. Дозволена ж П(с)БО 7 «Основні засоби» [9] їх дооцінка для податкових цілей не визнається.

При аналізі фінансової звітності розраховують показники рентабельності основних засобів, але вони розкривають лише динаміку змін цього показника, і не відображають наявних можливостей підприємства щодо інвестування коштів у відтворення основних засобів за результатами поточної діяльності.

Одним з показників, які характеризують можливості інвестування в основні засоби може бути розрахунок граничної (мінімальної) норми рентабельності основних засобів, який пропонується розраховувати за формулою:

$$R_{\text{огр}} = \frac{OЗ - Z_{\text{диск}}}{OЗ} \cdot 100\%,$$

де  $R_{\text{огр}}$  – гранична норма рентабельності основних засобів, %;

$OЗ$  – вартість для нарахування амортизації або первісна вартість основних засобів, залежно від методу нарахування амортизації, грн.

$Z_{\text{диск}}$  – дисконтована сума нарахованої амортизації за весь період корисного використання основних засобів, грн;

У наведеній формулі  $OЗ - Z_{диск}$  є мінімальним прибутком після оподаткування, який повністю спрямовується на просте відтворення основних засобів.

Порівняння рентабельності основних засобів з їх граничною нормою рентабельності, дозволяє виявити можливості підприємства щодо відтворення основних засобів. Якщо рентабельність основних засобів перевищує граничну норму їх рентабельності, то внутрішні можливості їх повного і розширеного відтворення існують і навпаки, якщо вона нижча, то за рахунок власних коштів їх повне відтворення неможливе.

Для розрахунку граничної норми рентабельності основних засобів на підприємстві необхідно мати такі вихідні дані: первісну вартість основних засобів, середній строк корисного використання, обрати обґрунтовану ставку на капітал. Інформаційною базою про первісну вартість основних засобів для внутрішніх користувачів є дані бухгалтерського обліку, а для зовнішніх користувачів – форми публічної фінансової звітності: баланс (форма 2) або Примітки до річної фінансової звітності (форма 5). Середній строк корисного використання основних засобів є розрахунковою величиною і визначається діленням первісної вартості основних засобів на суму нарахованої амортизації за рік. Ставку капіталізації визначають шляхом застосування фахового судження бухгалтера (можливе застосування ставки рефінансування Національного банку України, ставки відсотка за довгостроковими державними облігаціями, очікуваного рівня інфляції тощо).

У тексті наведено розрахунки за основними засобами, проте для підприємства важливо забезпечити відтворення не лише їх, а всіх необоротних активів, які амортизуються, а тому такі розрахунки доцільно робити й за всіма необоротними активами.

Результати проведеного дослідження дозволяють зробити наступні висновки та пропозиції:

1) існуючі методи нарахування амортизації та обліку основних засобів не дозволяють накопичувати суми достатні навіть для простого їх відтворення;

2) для забезпечення відтворення основних засобів, підприємства повинні забезпечувати граничну їх рентабельність, при розрахунку якого нами пропонується враховувати первісну вартість основних засобів, середній строк корисного використання об'єктів основних засобів та ставку на капітал;

3) одним з шляхів підвищення забезпечення відтворення основних засобів може бути їх дооцінка, як для бухгалтерських, так і податкових цілей. З цією метою ми пропонуємо внести зміни до Податкового кодексу України, які дозволяють здійснювати таку дооцінку без урахування її суми у податкових доходах.



Література

1. Пшик Б. І. Шляхи вдосконалення амортизаційної політики та посилення її ролі у розвитку фінансово-кредитних відносинах України / Б. І. Пшик // Регіональна економіка. – 2010. – № 1. – С. 115–122.
2. Городнянська Л. В. Амортизаційна політика та напрями відтворення фінансово-економічних ресурсів у бухгалтерському обліку / Л. В. Городнянська // Фінанси України. – 2009. – № 11. – С. 112–121.
3. Єремія А. А. Основні концепції та функції амортизації / А. А. Єремія // Європейський вектор економічного розвитку: зб. наук праць. – 2010. – С. 102–107.
4. Півняк Ю. В. Дослідження основних концепцій та функцій амортизації / Ю. В. Півняк // Фінанси, банки, інвестиції: наук. вісник. – 2013. – № 2. – С. 135–138.
5. Лень В. С. Практичні аспекти отримання інформації щодо ресурсної бази капітальних інвестицій / В. С. Лень // Вісн. Черніг. держ. технол. ун-ту. Чернігів: ЧДТУ, 2005. – № 24. – С. 147–152.
6. Лесняк В. О. Амортизація основних засобів: вибір доцільного методу нарахування / В. О. Лесняк // Фінанси, облік і аудит. – 2012. – № 10. – С. 321–327.
7. Котова М. В. Вибір оптимального методу нарахування амортизації за бухгалтерським обліком для підприємств промисловості [Електронний ресурс] / М. В. Котова // Режим доступу: [http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE\\_FILE\\_DOWNLOAD=1&Image\\_file\\_name=PDF/Пору\\_2009\\_2\\_55.pdf](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Пору_2009_2_55.pdf).
8. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] / Нормативні акти України // Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/nk/>.
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 7 «Основні засоби» [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України // Режим доступу: [http://minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=340510&cat\\_id=293533](http://minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=340510&cat_id=293533).

**Миськів Л. П.**

*к. е. н., асистент кафедри*

*бухгалтерського обліку і аудиту*

*Національного університету біоресурсів*

*і природокористування України м. Київ, Україна*

**ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІНСЬКОГО  
ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ СПИРТОВОЇ  
ПРОМИСЛОВОСТІ**

В сучасних ринкових умовах господарювання управлінський облік має займати провідне місце в ефективному функціонуванні та розвитку підприємств спиртової промисловості, оскільки він дає змогу оперативно проводити аналіз, контроль й управління виробничими, матеріальними

та трудовими ресурсами. Одним із важливих завдань ведення управлінського обліку на підприємствах спиртової промисловості є інтегрування системи обліку витрат і доходів, адже від максимального скорочення витрат виробництва, зниження собівартості та збільшення обсягу реалізації продукції залежить фінансовий результат діяльності підприємств. У процесі управління витратами основна увага має приділятися своєчасному відображенню їх в обліку. Оскільки якість облікової інформації залежить передовсім від системи обліку витрат, яка створена на більшості підприємств спиртової промисловості, але здебільшого для зовнішніх користувачів інформації, а не для управлінців.

Важливий доробок у розкриття сутності та удосконалення управлінського обліку зробили такі зарубіжні й вітчизняні науковці, як Андерсон Х. [7], Бутинець Ф. Ф. [1], Вейцман Р. [2], Д. А. Волошин [3], Колдуел Д. [7], Матвійчук М. З. [5], Нападowska Л. В. [6], Нідлз Б. [7], Палій В. Ф. [8], Ткаченко Н. М. [10] та інші. Однак, дослідження наукових праць показало, що питанню теоретичного аспекту управлінського обліку у спиртовій галузі недостатньо приділено уваги вченими-економістами, тому виникає необхідність у поглибленому його вивченні.

В сучасних реаліях ринкової економіки ускладнюються внутрішньогосподарські та зовнішні зв'язки підприємств, збільшуються потоки інформації, яка потребує ефективної трансформації, корисної для прийняття управлінських рішень. Значну частину інформації надає система бухгалтерського обліку. Адже, рівень прийнятих управлінських рішень певною мірою залежить від того, чи правильно організовано бухгалтерський облік на підприємстві, як він виконує свої облікові, контрольні й аналітичні функції. Отже, облік є основною функцією управління, який виник у процесі матеріального виробництва і розвивається разом із господарською діяльністю людини. Управління має бути спрямоване на ефективне досягнення мети підприємства, тобто на отримання прибутку, на підставі адекватного реагування на зміни у зовнішньому середовищі. Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», управлінський (внутрішньогосподарський) облік — це система обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів в процесі управління підприємством [4]. На нашу думку, дане твердження не розкриває в повному обсязі сутність «управлінського обліку», тому перебуває в постійному полі зору вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів (табл. 1).

Наведені визначення авторами дають змогу стверджувати, що немає єдиного та чіткого твердження терміну «управлінський облік», тому між науковцями виникають суперечності та суттєві дискусії щодо нього. На нашу думку, управлінський облік — це оперативний облік, який систематизує, узагальнює, конкретизує інформацію про витрати, які

формується у всіх структурних підрозділах, впливає на здійснення всіх господарських процесів, з метою покращення ефективної діяльності підприємства.

*Таблиця 1*

**Визначення сутності «управлінський облік»**

№ з/п	Автор та жерело	Тлумачення сутності «управлінський облік»
1	Ф.Ф. Бутинець [1, с. 11].	Управлінський облік – це процес виявлення, вимірювання, накопичення, аналізу, підготовки та прийняття інформації, що використовується управлінською ланкою для планування і контролю виробничих витрат та оцінки можливих тенденцій розвитку всередині організації
2	Р. Вейцмана [2, с. 40–43]	Управлінський облік уже не якийсь сурогат обліку, а необхідний етап облікової роботи, якому передбачено велике майбутнє. Це апарат великого відчуття, який постійно контролює пульс господарської діяльності життя, сигналізує про його коливання, стрибки і перебої», а об'єктом оперативного обліку є окремі господарські операції, до яких належать, наприклад, «виробничий період, затрачена механічна енергія, використані матеріали» та інше.
3	Д.А. Волошиним [3]	Управлінський облік – це спостереження, оцінка, реєстрація, вимірювання, обробка, систематизація та передача інформації переважно про витрати і результати господарської діяльності в інтегрованій системі обліку, нормування, планування, контроль та аналіз з метою формування достатньої інформаційної бази внутрішнім користувачам для прийняття оперативних (тактичних) і прогнозних (стратегічних) управлінських рішень
4	Б. Нідлз, Х. Андерсон, Д. Колдуел [7]	Управлінський облік забезпечує збір, реєстрацію, систематизацію тільки облікової інформації, тобто управлінський облік – це частина, підсистема бухгалтерського обліку
5	Н.М. Ткаченко [10, с. 10].	Внутрішньогосподарський (управлінський) облік – це сукупність методів, процедур, які забезпечують підготовку та надання інформації для планування, контролю і прийняття рішень на різних рівнях управління підприємством, установою, організацією
6	В.Ф. Палій [8, с. 58–62]	Управлінський облік виходить за межі обліку. Він включає елементи бухгалтерського, оперативного і статистичного обліку

Продовження табл. 1

7	Матвійчук М.З. [5]	Управлінський облік є складовою частиною системи управління підприємством. Він покликаний забезпечити формування інформації для прийняття оптимальних управлінських рішень при здійсненні: контролю ефективності поточної діяльності організації; планування стратегії і тактики здійснення комерційної діяльності, оптимізації використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів підприємства; вимірювання та оцінки ефективності господарювання, виявлення рівня рентабельності окремих видів продукції; спрямування впливу на хід виробництва і реалізації з метою прийняття ефективних управлінських рішень.
---	-----------------------	--

*Розроблено автором з використанням літературних джерел*

На сьогоднішній день з переходом спиртзаводів на нові технології виробництва спирту, автоматизацію всіх процесів, підвищення якості управління виникає потреба в удосконаленні управлінського обліку.

Управлінський облік на підприємствах спиртової промисловості ведеться не загалом по підприємству, а за окремими операціями в розрізі виробничих підрозділів — цехів, дільниць. Управлінський облік здійснюється за допомогою спостереження, вимірювання, реєстрації господарських і технологічних операцій. Він дає змогу оперативно проводити аналіз, контролювати та управляти виробничими ресурсами і витратами за день, декаду, місяць, квартал, рік. З нашої точки зору, управління доцільно здійснювати на основі аналізу існуючих принципів обліку затрат і вивчення прогресивного досвіду, обравши певну систему бухгалтерського обліку, та на її основі розробити методiku обліку, яка б забезпечувала прийняття найточніших та оперативних управлінських рішень з метою підвищення економічної ефективності діяльності підприємства.

У спиртовій промисловості відмінність організаційно-технологічних процесів виробництва спирту, його серійність, асортимент, автоматизація та механізація виробничих процесів, також впливають на вибір організації та методики обліку. Залежно від технології виробництва спирту, можливе ведення планування та внутрішньогосподарського обліку за структурними підрозділами. Тому можна стверджувати, що спочатку необхідно здійснювати планування за обсягом виробництва, потім за елементами витрат, а пізніше проводити планування фінансових результатів. Таким чином, потрібно зазначити, що формування і використання облікової інформації взаємопов'язана з технологічними та організаційними особливостями обліку.

Особливістю управлінського обліку, як зазначає Пушкар М. С., «...є те, що на місце чисто процедурних обліково-економічних завдань висувається нове завдання — забезпечення потреб користувачів у такій інформації, яка носить адресний характер, тому зрозуміло, що для різних груп користувачів треба забезпечити різну інформацію» [9, с. 116].

Проблемним питанням управлінського обліку на підприємствах спиртової промисловості є визначення суб'єктів та об'єктів облікового процесу. На наш погляд, користувачами (суб'єктами) управлінської інформації на підприємствах досліджуваної галузі є керівництво підприємства — директор, головний бухгалтер, начальники структурних підрозділів, а праця виконавців, обліковий процес, його організаційне, технічне, технологічне та інформаційне забезпечення — об'єктами організації управлінського обліку.

Вдосконалення управлінського обліку неможливе без визначення його мети. Як зазначає Матвійчук М. З. «...мета управлінського обліку — це передусім забезпечення менеджерів інформацією, необхідною для прийняття управлінських рішень» [5].

Частково погоджуємось з даним твердженням, але це висловлювання не в повній мірі розкриває ціль управлінського обліку, тому нами обґрунтовано — метою внутрішньогосподарського обліку на підприємствах досліджуваної галузі є надання всім менеджерам управління фінансовими, матеріальними, технічними, технологічними, трудовими ресурсами інформації щодо витрат, що є необхідною для обґрунтованих управлінських рішень.

Отже, від визначення сутності та ефективності ведення управлінського обліку, реалізації систематизованої, узагальненої інформації залежить фінансовий результат діяльності підприємств.

#### Література

1. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський облік: Навч. посіб. для студентів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» / Ф. Ф. Бутинець, Л. В. Чижевська, Н. В. Герасимчук — Житомир: ЖІТІ, 2000. — С. 11.
2. Вейцман Р. Я. Курс учета / Вейцман Р. Я. — М.: Госплан: Союзпрес, 1935. — С. 40–43.
3. Волошин Д. А. Проблемы организации систем управленческого учёта / Д. А. Волошин // Экономический анализ: теория и практика. — 2006. — № 22. — С. 52–57.
4. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. № 996-XI (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ligazakon.ua>.
5. Матвійчук М. З. Теоретичні аспекти функціонування управлінського обліку на підприємстві [Електронний ресурс] // М. З. Матвійчук // Всеукраїнський

науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка», – № 6'13(44), Режим доступу: [irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis.../cgiirbis\\_64.exe](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis.../cgiirbis_64.exe)

6. Нападівська Л. В. Управлінський облік. [Підруч. для студентів вищих навч. закладів] / Нападівська Л. В. – К.: Книга, 2004. – 544 с.

7. Нидлз Б. Принципы бухгалтерского учета / Б. Нидлз, Х. Андерсон, Д. Колдуэл. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 496 с.

8. Палий В. Ф. Управленческий учет – новое прочтение внутрихозяйственного розчета / В. Ф. Палий, М. В. Палий // Бухгалтерский учет – 2000. № 17. – С. 58–62.

9. Пушкар М. С. Розробка системи обліку: [Навчальний посібник] / Пушкар М. С. – Тернопіль: Карт-бланш, 2003. – 198 с.

10. Ткаченко Н. М. Теоретико-методологічні проблеми формування фінансового обліку: [монографія] / Н. М. Ткаченко. – К.: А.С.К., 2001. – С. 10.

[https://www.google.com.ua/search?q=%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B2%D1%96%D0%B9%D1%87%D1%83%D0%BA+%D1%81%D1%83%D1%82%D0%BD%D1%96%D1%81%D1%82%D1%8C+%D1%83%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D1%96%D0%BD%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%BE%D0%B3%D0%BE+%D0%BE%D0%B1%D0%BB%D1%96%D0%BA%D1%83&oq=%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B2%D1%96%D0%B9%D1%87%D1%83%D0%BA+&aqs=chrome.0.69i59j69i57j0l4.12095j0j7&sourceid=chrome&es\\_sm=93&ie=UTF-8](https://www.google.com.ua/search?q=%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B2%D1%96%D0%B9%D1%87%D1%83%D0%BA+%D1%81%D1%83%D1%82%D0%BD%D1%96%D1%81%D1%82%D1%8C+%D1%83%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D1%96%D0%BD%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%BE%D0%B3%D0%BE+%D0%BE%D0%B1%D0%BB%D1%96%D0%BA%D1%83&oq=%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B2%D1%96%D0%B9%D1%87%D1%83%D0%BA+&aqs=chrome.0.69i59j69i57j0l4.12095j0j7&sourceid=chrome&es_sm=93&ie=UTF-8)

## **Секція 6: ЕКОНОМІКА ПРАЦІ І УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ**

**Гоблик В.В.**

*д.е.н., доцент, заслужений економіст України  
Мукачівський державний університет  
м. Мукачево, Україна*

**Феєр А.Є.**

*студентка  
Мукачівський державний університет  
м. Мукачево, Україна*

### **ЗАКОНОМІРНОСТІ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ**

Активізація досліджень, що закладають теоретичні засади для обґрунтування та реалізації трудовіміграційної політики в умовах економічної трансформації, підносить на новий рівень науку про народонаселення, проектуючи вектор її розвитку в прикладну площину. Демографічна наука в нинішніх умовах економічного поступу покликана реально впливати на соціально-економічний розвиток суспільства відповідно до інституційних змін в економічному базисі та об'єктивних закономірностей функціонування ринкової економіки.

А між тим сьогодні трудова міграція — один з визначальних чинників, що характеризує розвиток соціально-трудових відносин, формує ситуацію на регіональних ринках праці, сферу зайнятості, рівень добробуту, структуру споживання і заощадження, режими відтворення населення.

В структурі міграційних потоків особливе місце в умовах відкритості та інтернаціоналізації економічних відносин посідає міждержавна міграція робочої сили, яка набула масштабного характеру і поглинула значний контингент економічно активного населення світу.

Все це актуалізує дослідження міжнародної міграції робочої сили, як однієї з форм світових господарських зв'язків в умовах глобалізації світової економіки.

Сучасна міжнародна міграція робочої сили являє собою складний феномен, який впливає на всі сторони розвитку суспільства — економіку, політику, демографічну ситуацію, національні відносини, ідеологію, релігію тощо. Принаймні це означає, що міждержавна трудова міграція охоплює все більш значну частину населення, зростає її роль в житті

суспільства. Для того щоб ефективно управляти міграційними процесами на макро-, мезо- та мікроекономічному рівні вкрай важливим є науковий аналіз основних її закономірностей розвитку в умовах глобалізації світової економіки.

Перша закономірність міжнародної міграції полягає в тому, що її фундамент формує трудова міграція. Звідси цілком очевидним є висновок про те, що яка б мотиваційна складова не лежала в основі трудових переміщень, визначальною є її економічна компонента, зв'язана з пошуком нового місця прикладання праці за межами країни, що відповідає потребам і інтересам людини.

Друга закономірність міжнародної трудової міграції полягає в постійному збільшенні контингенту населення, включеного в орбіту міжнародної трудової міграції.

Третьою закономірністю міжнародної трудової міграції є зміна вектору трудовіграційних потоків в напрямку Європейських країн. В основі цього лежить декілька важливих причин, основними з яких є:

а) геополітичні зміни, пов'язані з розпадом соціалістичної системи та отримання колишніми соціалістичними країнами та республіками СРСР статусу незалежних держав;

б) орієнтація країн, які отримали незалежність на побудову соціально орієнтованої ринкової економіки, що об'єктивно робить їх економічно відкритими і, відповідно, інтенсифікує трудові переміщення внаслідок глибокої диференціації в умовах праці, її оплаті, культурі виробництва, можливостях кар'єрного та професійного зростання;

в) активізація участі колишніх країн соціалістичного табору у діяльності міжнародної організації праці та підписання значної частини конвенцій МОП, які встановлюють мінімальні стандарти праці для трудових мігрантів та їх сімей. Ці конвенції містять положення про квоти допуску мігрантів, встановлюють максимальний період часу їх працевлаштування за кордоном, визначають правове становище та соціальні гарантії;

г) поступова лібералізація візового режиму з країнами Європейського союзу, що зумовила відкритість їх національних ринків праці та можливість легального і безпечного працевлаштування громадян іноземних країн.

Четвертою закономірністю міжнародної трудової міграції населення є міграція висококваліфікованих працівників або так звана інтелектуальна трудова міграція. За даними Світового банку, Україна втрачає не тільки різноробочих, але й дипломованих фахівців, оскільки сьогодні за кордоном працює 3,5% трудових мігрантів від загальної кількості українців, які мають вищу освіту.

Безумовно, що основним чинником формування інтелектуальних трудовіграційних потоків є процеси глобалізації, дія яких збережеться



і у віддаленій перспективі. Підставою для такого висновку є курс індустріально розвинених країн світу на інноваційний шлях розвитку, який формує попит на інтелектуальну працю в різних сферах економічної діяльності. Важливу роль в інтенсифікації інтелектуальної міграції відіграють багатосторонні угоди, такі як ЄС і НАФТА (Північноамериканська угода про вільну торгівлю), міжнародні угоди та організації, такі як ГАТС (Генеральна угода про торгівлю послугами) і ВТО (Всесвітня торгова угода організація), а також міжнародні професійні асоціації тощо. Інтернаціоналізація господарських зв'язків значно модифікувала форми міграції висококваліфікованих кадрів, це «обмін мізками», «циркуляція мізків», «зворотній відтік мізків», що в цілому може розцінюватися як позитивне явище, оскільки особи інтелектуальної праці мають можливість реалізувати свої здібності. Нажаль, для України на сучасному етапі характерною формою міграції висококваліфікованих фахівців є їх втрата для держави [1]. Це спричиняє значну шкоду економічному, соціальному та культурному розвитку країни, руйнується національна еліта, стримується розвиток середнього класу – фундаменту стабільності і процвітання суспільства.

Таким чином, сформована модель економіки в країні деформує систему цінностей висококваліфікованих фахівців, знижує і нівелює цінність інтелектуальної праці, підриває соціальну базу ринкових перетворень в країні. За таких умов можна прогнозувати, що інтелектуальний міграційний потенціал накопичуватиметься, генеруючи умови для посилення міграційних ризиків.

В цих умовах вкрай важливим є внесення серйозних коректив в державну міграційну політику, особливо ту її складову, яка регулює інтелектуальну міграцію. Йдеться про те, що ця політика поряд із заходами короткострокового характеру повинна бути зорієнтована на довготривалу перспективу, метою якої є формування інноваційної моделі розвитку економіки України, яка створює умови для розширення сфери докладання інтелектуальної праці.

Отже, з вище вказаного можна зробити наступні висновки:

1. Міжнародна трудова міграція виступає однією із важливих форм міжнародних економічних відносин, суть якої полягає у перерозподілі економічно активного населення із однієї країни в інші. Вона носить глобальний характер, що проявляється у переміщенні працездатного населення між державами усього світу. Її розв'язання можливе за умови об'єднання зусиль усієї міжнародної спільноти.

2. В основі сучасної міжнародної трудової міграції лежить ряд важливих закономірностей, основою із яких є постійне збільшення контингенту населення, включеного в орбіту зовнішніх трудових переміщень. За своїм характером трудова міграція носить економічний характер. По-

силення нерівномірності економічного розвитку між індустріально розвиненими країнами та країнами, що розвиваються є однією з основних причин, що генерують умови збільшення масштабів трудової міграції, що вимагає внесення серйозних коректив у регулювання трудові міграційної політики.

3. Особливістю трудової міграції працездатного населення України в сучасних умовах є зміна вектору трудові міграційних процесів на користь європейських країн, зумовлена геополітичними змінами, відкритістю національної економіки, лібералізацією візового контролю, посиленням євроінтеграційних процесів. Це вимагає посилення взаємодії з країнами-членами Європейського Союзу у створенні сприятливих умов для легалізації українських трудових мігрантів, активізація співробітництва у сфері прикордонного контролю, управління процесами законної міграції, сприяння зворотній міграції, захист прав трудових мігрантів.

### Література

1. Мир в зеркале международной миграции: сб. статей / Гл. ред. Ионцев В. А. — М.: МАКС Пресс, 2002. — 408 с.

**Канатникова Ю.А.**

*младший научный сотрудник  
лаборатории демографии старения ГУ «Институт геронтологии  
им. Д. Ф. Чеботарева» НАМН Украины, г. Киев*

## **ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ ПОЖИЛЫХ ЛЮДЕЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО СТАРЕНИЯ**

Население Украины, как и большинства стран Европы, переживает процесс демографического старения. Связанные с этим глубокие изменения в половозрастной структуре населения приводят к увеличению нагрузки на государственные системы пенсионного и социального обеспечения, постарению рабочей силы, повышению спроса на услуги здравоохранения и долгосрочную помощь. Нерешенность этих проблем может привести к росту напряженности между поколениями в вопросе распределения ресурсов. Ключом к решению возникших проблем является внедрение в общественно-политические реалии стратегии активного старения как процесса оптимизации возможностей для обеспечения здоровья,

участия в жизни общества и защищенности человека с целью улучшения качества его жизни в ходе старения. Государство, чтобы сгладить межпоколенный конфликт, должно стремиться к созданию условий, в которых пожилые люди могли бы принимать полноправное и эффективное участие в социальной, политической и экономической жизни общества, в частности посредством приносящего доход и добровольного труда.

Целью данной работы является анализ и составление реальной картины участия работников старшего трудоспособного и старше трудоспособного возраста в рынке труда Украины, как составляющей активного старения.

В работе использованы результаты отечественных и зарубежных демо-экономических исследований, данные Государственного комитета статистики Украины, применены методы математической статистики и экономико-математического моделирования.

Структура распределения штатных работников по видам экономической деятельности показывает, что работники старшего трудоспособного возраста в основном заняты в промышленности (мужчины – 35,0%, женщины – 21,8%), в деятельности транспорта и связи (мужчины – 11,6%, женщины – 7,8%), образовании (мужчины – 9,4%, женщины – 20,8%) и здравоохранении и предоставлении социальной помощи (мужчины – 5,8%, женщины – 16,7%). Для работников старше трудоспособного возраста также на первом месте остается занятость в промышленности (39,2% и 18,4% соответственно), на втором – образование (15,1% и 26,1% соответственно), на третьем – здравоохранение и социальная помощь (7,3% и 23,5% соответственно), на четвертом месте появляются операции с недвижимостью, аренда, инжиниринг и предоставление услуг предпринимателям (10,1% и 8,8% соответственно). Анализ среднемесячной заработной платы показывает, что работники в возрасте 60–64 года получают на 3,9% меньше средней заработной платы в Украине, а работники 65 лет и старше имеют зарплату на 12,1% меньше, чем средний показатель по стране. Выявлены структурные различия среднемесячной заработной платы работника в возрасте 65 лет и больше и работника в возрасте 35–44 года: основная заработная плата составляет соответственно 64,0% и 62,7%, премии и вознаграждения – 10,0% и 13,9% соответственно, оплата за неотработанное время 9,5% и 8,9% соответственно.

Таким образом, работники старшего возраста сосредоточены на низкооплачиваемой работе в секторе материального производства и преобладают в секторе нематериального производства. Основными проблемами повышения экономической активности остаются отсутствие системы профессионального образования в старшем возрасте, распространенная дискриминация по возрасту среди работодателей, формальные барьеры при организации самозанятости работников старших возрастов.

Литература

1. Економічна активність населення України 2010. Статистичний збірник. // Официальный веб-сайт Государственной службы статистики Украины [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Заробітна плата за професійними групами у 2012 році. Статистичний збірник (за матеріалами вибіркового обстеження). // Официальный веб-сайт Государственной службы статистики Украины [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

**Левченко А.С.**

*к.э.н., доцент кафедры экономики и организации производства*

**Королева Н.В.**

*к.э.н., доцент кафедры экономики и организации производства*

**Федорова А.А.**

*студент*

*Белгородский государственный технологический  
университет им. В. Г. Шухова  
г. Белгород, Россия*

## **ДИНАМИКА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ РАБОТНИКОВ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ И САМЫЕ ВЫСОКООПЛАЧИВАЕМЫЕ ДОЛЖНОСТИ В РОССИИ**

Проблемы оплаты труда персонала актуальны как с точки зрения реализации личных целей и интересов граждан, так для решения задач государственной политики в направлении обеспечения устойчивого социально-экономического роста и повышения уровня жизни населения. Всесторонний анализ трудовых отношений предполагает детальное изучение уровня, динамики и дифференциации заработной платы в условиях становления рыночной экономики. Оплата труда является важным направлением экономического анализа в связи с тем, что вознаграждение за наемный труд служит основным источником дохода для 92% занятого населения России [1].

Заробатна плата — один из индикаторов состояния экономики. Ее анализ необходим для понимания тенденций развития экономики Белгородской области. В течение 2004–2013 гг. наблюдался постепенный рост среднемесячной заработной платы с 5,3 до 22,2 тыс. руб. [2]. В реальном выражении максимальная скорость роста зарплаты наблюдалась

в 2004–2007 гг. — около 17% прироста в год. Затем постепенно темп роста зарплаты снизился до 7% в год. В течение последнего десятилетия уменьшение средней реальной зарплаты по сравнению с предыдущим годом наблюдалось дважды: в кризисном 2009 г. — на 3% в Белгородской области и на 0,5% в РФ и в 2014 г. — на 1,9% в Белгородской области и на 1,7% в целом по России (рис. 1).

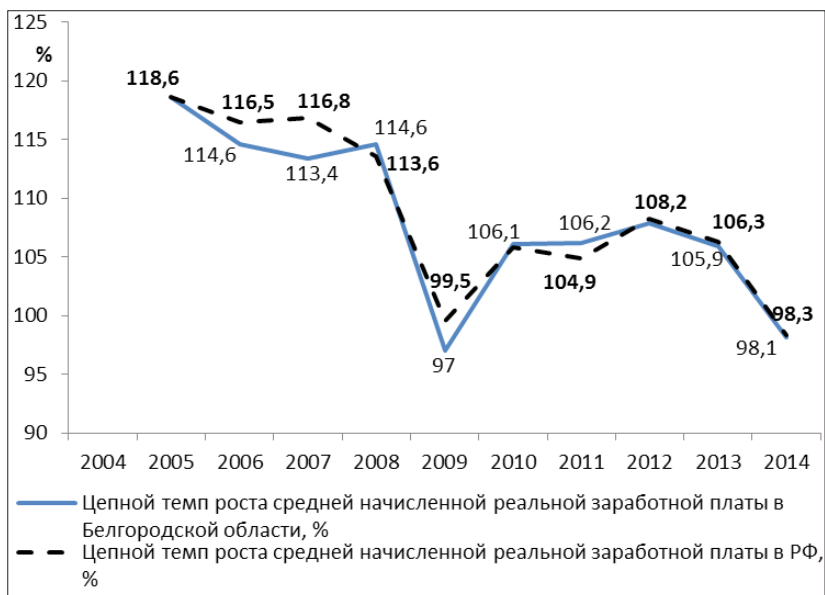


Рис. 1. Динамика средней начисленной заработной платы в реальном выражении в России и Белгородской области в 2004–2013 гг.

*Источник:* рассчитано и составлено авторами по [3, 4, 5].

В связи с тем, что существует очень высокий уровень дифференциации заработной платы по социальным группам, целесообразно проанализировать динамику заработной платы отдельных категорий занятых. В настоящее время происходит перевод работников федеральных бюджетных учреждений на новую, более гибкую систему оплаты труда. Она предусматривает отказ от изжившей себя единой тарифной сетки и дает возможность дифференцировать заработную плату внутри групп работников с одинаковым уровнем квалификации в зависимости от результатов труда конкретного работника. При этом бюджетным учреждениям было рекомендовано устанавливать размер индивидуальных стимулирующих надбавок и премий в размере не менее 30% от общего фонда оплаты труда.

В Белгородской области были предприняты серьезные шаги для исполнения задач, поставленных главой государства. Результаты политики правительства в области регулирования заработной платы работников бюджетной сферы представлены в табл. 1.

*Таблица 1*

**Заработная плата отдельных категорий работников бюджетной сферы в Белгородской области в 2013–2014 гг.**

<b>Категория работников</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
Педагогические работники дошкольных образовательных учреждений (детские сады), руб.	18 523	19 449
Педагогические работники общеобразовательных учреждений (школы), руб.	22 527	23 168
Педагогические работники учреждений дополнительного образования детей (дворцы и дома творчества, музыкальные школы, школы искусств, детские юношеские спортивные школы), руб.	16 637	19 935
Преподаватели образовательных учреждений высшего профессионального образования, руб.	29 718	32 689

*Источник:* составлено авторами по [6].

Таким образом, в 2013–2014 гг. повышение заработной платы отдельным категориям работников осуществляется, в основном, за счет бюджетной составляющей, с учетом перехода на эффективный контракт с работниками. Эффективный контракт предусматривает конкретизацию должностных обязанностей работника, условия оплаты труда, показатели и критерии оценки эффективности деятельности для назначения стимулирующих выплат в зависимости от результатов труда и качества оказываемых государственных услуг, а также меры социальной поддержки.

В последующие годы планируется проведение мероприятий по повышению эффективности бюджетных расходов за счет оптимизации и реструктуризации бюджетной сети, оптимизации неэффективных расходов, в том числе за счет оплаты труда вспомогательного персонала. Область также стремится к соблюдению баланса между решением насущных социальных вопросов и развитием экономики. Именно экономика обеспечивает ее будущее.

Для более наглядного описания сложившейся ситуации в Белгородской области были проанализированы данные Белгородстата за 2013 г. о средней заработной плате работников по профессиональным и возрастным группам (рис. 2). Анализ позволил сделать следующие обобщения.

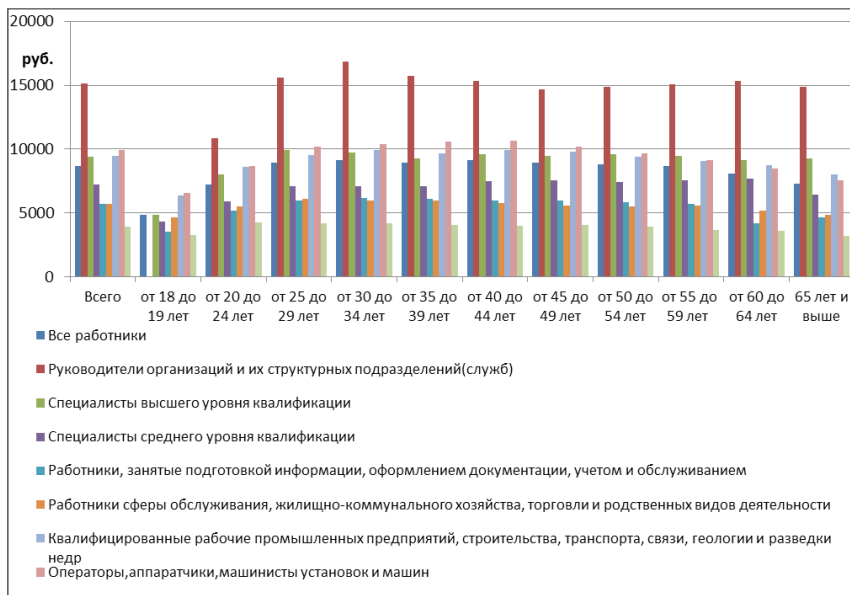


Рис. 2. Средняя начисленная заработная плата работников по профессиональным группам и возрасту.

Источник: составлено авторами по [7].

1. Самыми высокооплачиваемыми должностями в Белгородской области являются руководители учреждений, организаций и предприятий. Пик карьеры рассматриваемой должности наступает в возрасте 35–44 лет. Лица моложе 20 лет не являются руководителями из-за отсутствия опыта работы.

2. Меньший размер заработной платы установлен для работников крупных и мелких промышленных предприятий, строительства, транспорта, связи, операторов, аппаратчиков, машинистов установок и машин. Максимальную зарплату они получают в возрасте 25–34 лет, что свидетельствует о наличии постоянного спроса на специалистов рабочих профессий, имеющих высокую производительность труда.

3. Специалисты высшего уровня квалификации получают среднюю заработную плату, сравнимую с зарплатой работников сельского хозяйства. При этом в сельском хозяйстве отсутствуют квалифицированные специалисты в возрасте до 20 лет из-за недостатка у них опыта.

4. Работники сфере обслуживания и ЖКХ получают заработную плату ниже среднего уровня. Неквалифицированные работники получают наименьшую заработную плату из всех категорий работников в связи с отсутствием соответствующих знаний и квалификации. Заработная

плата данной категории работников по всем возрастам практически одинаковая.

5. По данным опросов, 33% россиян считают зарплату своих начальников неоправданно высокой. При этом в некоторых компаниях оклады линейных сотрудников и топ-менеджмента отличаются в 10–50 раз. Специалисты Интернет-газеты «The Village» изучили статистику вакансий сайта Superjob с целью определения среднего размера оклада, на который могут рассчитывать претенденты на должность начальника в Москве. Кроме того, результаты исследования позволили выявить социальный портрет типичного руководителя, а также степень отклонения статистических данных от реального положения дел. Общее число резюме на должность руководителя в России достигло 70 тыс., в т.ч. в Москве – 22 тыс. Количество вакансий на должность топ-менеджера составило 4 250 и 850 соответственно [8]. Иными словами, предложение превышает спрос в России в 16 раз, в Москве – в 25 раз. Размер предполагаемой заработной платы руководителей различных направлений и личностные характеристики кандидата на вакантную должность представлены в табл. 2.

*Таблица 2*

**Заработная плата и требования к кандидатам  
на руководящие должности в России**

<b>Категория руководителя</b>	<b>Размер з/п, руб.</b>	<b>Средний возраст, лет</b>	<b>Пол</b>	<b>Уровень знания английского языка</b>
Генеральный директор	220 000	40–49	Мужской	Свободный
Директор по продажам	180 000	30–39	Мужской	Базовый
Директор по IT	200 000	30–39	Мужской	Базовый
Коммерческий директор	210 000	30–39	Мужской	Базовый
Директор по развитию	170 000	30–39	Мужской	Базовый
Директор по персоналу	140 000	40–49	Женский	Базовый
Директор по маркетингу и рекламе	150 000	30–39	Мужской	Свободный
Директор по логистике	150 000	40–49	Мужской	Базовый
Исполнительный директор	150 000	40–49	Мужской	Базовый

*Источник:* составлено авторами по [8].

Получение высокооплачиваемой должности является целью многих людей, поэтому актуальным вопросом является определение таких должностей. Как отмечалось выше, директорами различных направлений



становятся в возрасте 30–40 лет. Причем, для назначения на более высокую должность необходимо иметь высокий уровень знания иностранного языка и большой опыт работы в профессиональной области. В большинстве случаев директорами становятся мужчины, так как принятие рациональных принятых решений требует твердого характера. Каждый руководитель должен обладать большим трудовым, интеллектуальным, социальным потенциалом, т.к. от директора зависит эффективность работы организации.

По данным российской версии всемирно известного экономического журнала Forbes составляется ежегодный рейтинг самых высокооплачиваемых руководителей российских компаний. На вершине списка традиционно располагаются представители государственного сектора. По оценке Forbes, 25 участников рейтинга в совокупности заработали 291 млн дол. в 2013 г. Суммарная компенсация этих топ-менеджеров в 2012 г. была на 7% меньше. Первое место с результатом 37 млн дол. занял председатель правления ВТБ А. Костин, второе — глава «Газпрома» А. Миллер (25 млн дол.), третье — президент «Банка Москвы» М. Кузовлев (17 млн дол.). На четвертой позиции находится глава «Сбербанка» Г. Греф (16 млн дол.).

Следует отметить тот факт, что многие российские бизнесмены не предоставляют информацию о своем доходе, провоцируя рост теневой экономики. В России доля «теневых» выплат в расходах на оплату труда остается высокой по сравнению с зарубежными странами — по разным оценкам, они составляют от 25 до 50%. Причины сложившейся ситуации кроются в действующей системе налогообложения, менталитете российских граждан (отсутствии традиций законопослушания), низкой эффективности системы государственного контроля и судебной системы. Выплачивая зарплату «в конверте», работодатель экономит 30% на взносах в социальные внебюджетные фонды, начисляемых на фонд оплаты труда (хотя они и включаются в затраты предприятия, но существенно увеличивают себестоимость продукции, а значит, снижают прибыль) [9]. В результате социальные внебюджетные фонды, прежде всего Пенсионный фонд РФ, испытывают недостаток средств для выполнения своих функций, работники лишаются значительной части гарантированных социальных выплат (выходного пособия, пособия по временной нетрудоспособности, по беременности и родам и др.), а в перспективе и пенсии, которая рассчитывается на основе «белой» заработной платы.

Подводя итог, отметим, что государственная политика в сфере регулирования рынка труда должна быть направлена на снижение уровня бедности в стране и степени дифференциации доходов населения, на вывод заработной платы «из тени» и повышение правовой дисциплины в сфере трудовых отношений. Работникам и тем, кто ищет работу,

необходимо постійно совершенствовать знания, повышать квалификацию и получать опыт работы в интересующих сферах с целью поддержания высокой конкурентоспособности в условиях постоянно меняющейся конъюнктуры глобального рынка труда.

### Литература

1. Левченко А. С. Управление активностью персонала как фактор повышения деловой активности предприятия / А. С. Левченко, А. А. Рудычев // Трансформация финансовых отношений в условиях экономической глобализации: материалы 4-го Международного симпозиума, Украина. Харьков, 10 ноября 2011 г. — Харьков, 2011. — С. 297–298.

2. Белгородская область в цифрах. 2014: Крат. стат. сб. / Белгородстат. — 2014. — 279 с.

3. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций по видам экономической деятельности [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики РФ. — Режим доступа: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/population/trud/zrpl-v.doc](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/trud/zrpl-v.doc) (дата обращения 22.05.2015).

4. Индексы потребительских цен на товары и услуги [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики РФ. — Режим доступа: <http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/dbinet.cgi?pl=1902001> (дата обращения 22.05.2015).

5. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников по полному кругу организаций в целом по экономике по субъектам Российской Федерации [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики РФ. — Режим доступа: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/population/trud/sr-zarplata/t2.xlsx](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/trud/sr-zarplata/t2.xlsx) (дата обращения 22.05.2015).

6. Уровень средней заработной платы педагогических работников образовательных учреждений общего образования в организациях государственной и муниципальной форм собственности [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики РФ. — Режим доступа: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/population/trud/itog\\_monitor/tab02-3.xlsx](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/trud/itog_monitor/tab02-3.xlsx) (дата обращения 22.05.2015).

7. Средняя начисленная заработная плата работников по профессиональным группам и возрасту [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики РФ. — Режим доступа: [http://www.gks.ru/wages/oktober05/tab1\\_sheet010.htm](http://www.gks.ru/wages/oktober05/tab1_sheet010.htm) (дата обращения 22.05.2015).

8. Сколько получают начальники [Электронный ресурс] / The Village. — Режим доступа: <http://www.the-village.ru/village/business/management/161203-skolko-poluchayut-nachalniki-v-moskve> (дата обращения 22.05.2015).

9. Кузнецова И. А. Проблемы повышения прибыли предприятия в условиях рыночных отношений / Кузнецова И. А., Чистюхин В. Ю. // Наука и молодежь в начале нового столетия: Сборник докладов международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых, 2009 — Часть III, С. 186–189.

Науковий керівник:

**Черевко О.Л.,**

**Юрченко К.А.,**

**Ковальчук І.В.**

*магістри*

*Дніпропетровська державна фінансова академія*

*м. Дніпропетровськ, Україна*

## **АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСУ ОЦІНЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ НА ОСНОВІ ТЕХНОЛОГІЇ КРІ**

Характер сучасного розвитку економіки, обумовлений наявністю динамічного зовнішнього середовища, стимулює усі галузі національного господарства до активізації інноваційної діяльності. У свою чергу успішність інноваційного розвитку підприємства значною мірою залежить від його кадрового потенціалу, адже на сучасному етапі розвитку бізнес-технологій ключовими ресурсами будь-якої організації, поряд із фінансовими, інформаційними, технологічними, є людські ресурси, тобто підприємства конкурують у тому числі на рівні професійного розвитку своїх працівників – їхніх знань, умінь, навичок, компетенцій. А від так для найбільш раціонального та ефективного використання людського потенціалу підприємства необхідно правильно побудувати систему його оцінки на основі ключових для підприємства показників ефективності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемні питання щодо управління персоналом на основі ключових показників ефективності висвітлювали у своїх працях такі вчені як Кизим М. О., Пилипенко А. А., Зінченко В. А. По даній проблематиці значну популярність завоювали роботи Гончарової С. Ю. та Клочкова А. К., що висвітлювали питання мотиваційного впливу системи оцінки на основі КРІ на персонал. Тож, на основі наукових праць [1,5] вважаємо за доцільне провести обґрунтування доцільності використання системи КРІ для формування ефективної системи оцінювання персоналу.

**Виклад основного матеріалу.** Першочергово варто визначити, що ефективне та раціональне відтворення людського капіталу є одним із пріоритетних завдань будь-якої організації, адже підприємство інвестує певну кількість матеріальних та нематеріальних ресурсів, справедливо очікуючи при цьому повної віддачі кожного із працівників. У такому разі виникає об'єктивна необхідність в оцінці персоналу за допомогою системи показників Key Performance Indicators (KPI), за допомогою якої

роботодавці оцінюють своїх співробітників. Дана система має багато спільного із звичайним плановим підходом, з однією відмінністю: показники роботи кожного окремого співробітника прив'язують до загальних КРІ усього підприємства.

В основі розробки КРІ лежать стратегічні цілі підприємства й ключові бізнес-процеси, що в ній відбуваються. Мета створення подібних систем — чітко позначити показники, за якими менеджмент зможе встановити, наскільки ефективно була виконана робота, і зробити критерії й інструменти оцінки максимально прозорими для підприємства й співробітників [1, с. 39].

Система ключових показників ефективності діяльності активно застосовується західними компаніями протягом більш ніж 10-ти років. Індикатори КРІ використовують такі всесвітньо відомі компанії, як Siemens, ORACLE, Microsoft, IBM, Capgemini, Accenture, Deloitte, HP, SAP, WipPRO. Всі вищевказані компанії протягом тривалого часу використовують збалансовану матрицю КРІ, що дозволяє не тільки ефективно управляти продажами, а й підвищувати лояльність покупців, забезпечувати навчання і розвиток персоналу тощо [2].

Таким чином закордонній досвід показує, що система КРІ зосереджена на стратегічному управлінні, поєднуючи глобальні цілі підприємства з цілями підрозділів і окремих працівників, тому запровадження такого методу оцінки персоналу на вітчизняних підприємствах України має дозволити підвищити якість роботи персоналу та ефективність діяльності підприємства в цілому. Адже на основі порівняння показників з КРІ визначаються досягнуті результати співробітника, що надалі дозволить винагороджувати його за виконану роботу.

Варто зазначити, що система КРІ складається із набору показників, які відображають ефективність діяльності підприємства, організації чи її підрозділів, процес розробки даної системи є трудомістким, але в результаті процес управління організації буде продуктивнішим. Основні етапи формування системи ключових показників на підприємстві наведено у таблиці 1.

Таким чином після розбиття планового процесу на окремі роботи, складення переліку робіт, визначення послідовності їх виконання, можна виділити один із найвагоміших етапів проекту впровадження КРІ — визначення топ-менеджерами компанії більш конкретних цілей на основі основної стратегічної мети та концепції бізнесу компанії [5, с. 72–75].

Проте, слід взяти до уваги той факт, що нераціонально підібрані й неналежним чином збалансовані показники можуть негативно вплинути на реалізацію обраної підприємством стратегії. Адже показники розробляються відповідно до першочергово сформульованої цілі.

**Заходи щодо формування системи КРІ**

Зміст роботи
Уточнення цілей організації
Створення робочої групи
Формування цілісної стратегії впровадження та розвитку ключових показників ефективності
Відбір ключових показників ефективності для підприємства в цілому
Розробка цілей та задач підрозділів та показників їх ефективності
Проведення тренінгу для працівників підприємства щодо пояснення суті впроваджуваної методики
Побудова алгоритму збору даних для розрахунку преміальних виплат
Узгодження показників ефективності роботи підрозділів та їх ваги;
Планування та розрахунок преміального фонду підприємства та підрозділів
Створення єдиної бази даних та включення до неї показників виробництва
Розробка структури звітності та регламентуючих документів
Впровадження системи ключових показників в тестовому режимі
Контроль за результатами роботи системи
Уточнення показників ефективності для підтримки їх актуальності

Існує ряд принципів, у відповідності до яких слід формувати набір ключових показників ефективності: система індикаторів повинна підходити для всіх організаційних рівнів; критерії оцінювання повинні мінятися та корегуватися відповідно до змін зовнішнього та внутрішнього середовища; можливість згрупувати численні показники в загальний індекс; кількісна оцінка показників повинна переважати якісну; вибір декількох ключових показників, з подальшою їхньою деталізацією; критерії оцінки мають цільові (контрольні) значення [3, с. 142].

У таблиці 2 наведена система найпоширеніших КРІ, які використовуються західними компаніями [4, с. 16].

Важливо визначити, що деякі українські підприємства користуються даною системою, зокрема ПрАТ «Агро-Союз». Дане підприємство має програму нематеріального стимулювання персоналу, суть якої полягає у здійсненні впливу на інтенсивність роботи персоналу з метою безпосереднього покращення показників ефективності КРІ. Результатом такої обґрунтованої політики управління персоналом на ПрАТ «Агро-Союз» є підвищення продуктивності праці як основного показника результативності діяльності підприємства.

## Система показників для оцінки результатів роботи КРІ

Показник	Хто оцінюється	Для чого може бути використаний
ЕВІТ, прибуток	Генеральний директор, директори філій, відповідальні за дохідну і видаткову частину свого бюджету	Розрахунок бонусів, резерв самофінансування, одержання кредитів, оцінка рентабельності вкладень і т.д.
Gross Margin, рівень прибутковості (у відсотка)	Керівники відділів, напрямків бізнесу, що розвивають продукт або послугу	Для оцінки перспектив розвитку продукту, впливу попиту на товар або послугу, вплив конкуренції
Turnover ratio, ротація кадрів	Директор з персоналу, керівники структурних підрозділів компанії, що мають окремий штатний розклад	Для оцінки впливу плинності кадрів на результати бізнесу, виявлення резервів економії, оцінка ефективності роботи кадрового апарату
Середній обсяг продажів	Відділ продажів, менеджер з продажів	Планування дохідної частини бюджету підрозділу, вимір ефективності кожної людини та розподіл преміального фонду

**Висновки:** таким чином можна стверджувати, що формування системи оцінки персоналу на основі ключових показників ефективності є однією із складових процесу управління персоналом, якій належить особлива роль в оперативному і стратегічному управлінні персоналом. Адже саме в оперативному управлінні оцінка персоналу є важливим знаряддям як успішного пошуку, так і мотивування працівників, а у стратегічному — використовується як засіб об'єднання людських ресурсів навколо стратегії організації, формування її культури та розвитку людського капіталу. Використання системи КРІ надає можливість вирішити низку проблемних питань пов'язаних із формуванням фонду оплати праці, встановленням розміру індивідуальної винагороди та утриманням найкращих працівників у штаті організації. А від так для того, щоб залишатися конкурентоспроможною організацією, необхідний саме такий механізм узгодження стратегії підприємства із динамічним зовнішнім середовищем.

Література

1. Гончарова С. Ю. Формування ефективної системи мотивації на основі КРІ / С. Ю. Гончарова // Управління розвитком. — 2012. — № 6(82). — С. 39.
2. Зінов'єва А. А. Зарубіжний досвід застосування Key Perfomance Indicators персоналу торгової організації [Електроний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.tisbi.ru/assets/Site/Science/-2014/KEY3.pdf>
3. Кизим М. О., Пилипенко А. А., Зінченко В. А. Збалансована система показників: Монографія. — Х.: ВД «ІНЖЕК», 2012. — 192 с.
4. Клочков А. К. КРІ и мотивация персонала. Полный сборник практических инструментов // М.: Эксмо. — 2012. — С. 16.
5. Розгон А. О. Побудова стратегічної карти реалізації цілей підприємства / А. О. Розгон // Управління розвитком. — 2014. — № 14. — С. 72–75.

# Секція 7: ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА

**Потапюк І.П.**

*доцент кафедри менеджменту і адміністрування, к.е.н.  
Полтавський національний технічний університет  
імені Юрія Кондратюка  
м. Полтава, Україна*

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПОНЯТТЯ «ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА»

У ринкових умовах господарювання підприємство, як відкрита система, функціонує у складному зовнішньому середовищі, що характеризується нестабільністю та постійною динамікою. Таке середовище змушує керівництво швидко адаптуватися до нових умов, потребує знання законів розвитку та пошуку шляхів виживання в ринковій економіці, врахування чинників невизначеності та нестійкості економічного середовища. Тому забезпечення безпеки підприємства стає однією з найбільш важливих і актуальних проблем його життєдіяльності.

Головною складовою забезпечення безпеки підприємства взагалі є економічна безпека суб'єкта господарювання. Економічна безпека підприємства — це режим забезпечення отримання найкращого економічного ефекту від функціонування суб'єкта господарювання у вигляді прибутку чи досягнення соціальної мети.

Існують різні тлумачення поняття економічної безпеки. Розглянемо визначення даного поняття різних авторів у табл. 1.

*Таблиця 1*

### Аналіз дефініції поняття «економічна безпека»

Автор	Визначення
1	2
В. Тамбовцев [9]	Економічна безпека — сукупність властивостей стану виробничої підсистеми економічної системи, яка забезпечує можливість досягнення цілей всієї системи.
С. Ілляшенко [3]	Економічна безпека — це стан ефективного використання ресурсів та існуючих ринкових можливостей, що дозволяє запобігати внутрішнім і зовнішнім загрозам і забезпечує тривале виживання і стійкий розвиток на ринку відповідно до обраної місії



1	2
Р. Дацків [2]	Економічна безпека є таким станом економічного розвитку суб'єктів господарювання (особи, держави, організації), який забезпечує йому гармонійний розвиток і ефективне використання шансів і усунення загроз оточуючого середовища.
С. Покропивний [6]	Економічна безпека підприємства — це такий стан корпоративних ресурсів (ресурсів капіталу, персоналу, інформації та технології) та підприємницьких можливостей, при якому гарантується найефективніше їх використання для забезпечення стабільного функціонування та динамічного науково-технічного й соціального розвитку, запобігання внутрішнім та зовнішнім негативним впливам (загрозам).
Г.В. Козаченко, В. П. Пономарьова та О. М. Ляшенко [4]	Економічна безпека підприємства — це міра гармонізації в часі й просторі економічних інтересів підприємства з інтересами пов'язаних з ним суб'єктів навколишнього середовища, які діють поза межами підприємства.
Енциклопедія економічної безпеки [11]	Економічна безпека підприємства — це стан захищеності життєво важливих інтересів системи від недобросовісної конкуренції, протиправної діяльності кримінальних формувань та окремих осіб, здатність протистояти внутрішнім та зовнішнім загрозам, зберігати стабільність функціонування та розвитку відповідно до його стратегічних цілей.
В. Шликовий [10]	Економічна безпека — це стан захищеності життєво важливих інтересів підприємства від реальних і потенційних джерел небезпеки або економічних погроз».
О. Барановський [1]	Економічна безпека — це спроможність економіки забезпечити свій вільний і незалежний розвиток, стабільність громадського суспільства та його інститутів, а також достатній оборонний потенціал країни за несприятливих умов і варіантів розвитку подій; здатність держави до захисту національних економічних інтересів від внутрішніх і зовнішніх загроз.
Постанова Верховної Ради України «Про Концепцію (основи державної політики) національної безпеки України» [8]	Економічна безпека — це такий стан національної економіки і кредитно-фінансової системи, який дає можливість: а) гарантувати економічний розвиток держави на підставі досягнень науково-технічного прогресу; б) забезпечувати стійке функціонування своєї кредитно-грошової системи і задоволення потреб суспільства за несприятливих внутрішніх і зовнішніх умов.

Узагальнюючи аналіз дефініції поняття «економічної безпеки», найбільш доцільне, на наш погляд, таке тлумачення С. Покропивного:

Економічна безпека підприємства — це такий стан корпоративних ресурсів (ресурсів капіталу, персоналу, інформації та технології) та підприємницьких можливостей, при якому гарантується найефективніше їх використання для забезпечення стабільного функціонування та динамічного науково-технічного й соціального розвитку, запобігання внутрішнім та зовнішнім негативним впливам.

Основна мета економічної безпеки підприємства — це забезпечення захищеності прибутку, одержаного внаслідок діяльності підприємства, тобто основною метою системи безпеки є збереження і захист мети бізнесу, а вже успішне, ефективне та повноцінне вирішення завдань залежить від результативності діяльності системи безпеки підприємства. При цьому вона являє собою захист підприємства від внутрішніх і зовнішніх чинників власного конкурентоспроможного потенціалу.

Можна виділити основні складові економічної безпеки підприємства [7]:

- фінансова складова (відповідають фінансова та економічна служби підприємства);
- інтелектуальна складова (відповідають кадрова служба і особисто головний інженер);
- кадрова складова (відповідає кадрова служба підприємства);
- технологічна складова (відповідає технологічна служба, а саме здійснює контроль за технологічною дисципліною, удосконалює існуючі і розробляє нові ефективні технології);
- правова складова (займається юридична і патентно-ліцензійна служба, а саме здійснює правове забезпечення діяльності підприємства, юридичне оформлення договірної документації, ведення судових і арбітражних розглядів, правове навчання персоналу, контроль порушень норм патентного права);
- інформаційна складова (служби підприємства виконують певні функції, які в сукупності характеризують процес створення та захисту інформаційної складової економічної безпеки);
- екологічна складова (дотримання діючих екологічних норм, мінімізація втрат від забруднення навколишнього середовища);
- силова складова (забезпечення фізичної безпеки працівників підприємства і збереження його майна);
- ринкова складова (характеризує ступінь відповідності внутрішніх можливостей розвитку підприємства зовнішнім, які генеруються ринковим середовищем; відповідає служба маркетингу);
- інтерфейсна складова (характеризує надійність взаємодії з економічними контрагентами. Відповідальність за дану складову безпеки несе також служба маркетингу).

Управління економічною безпекою підприємства забезпечує результативність діяльності підприємства в цілому у поточному періоді функціонування та в довгостроковій перспективі. При цьому ефективне управління в будь-якій сфері діяльності може здійснюватися лише за умов формування його цілісної системи, яка призначена для вирішення основних завдань управління [5].

Головною метою управління економічною безпекою є забезпечення найефективнішого функціонування, найпродуктивнішої роботи операційної системи та економічного використання ресурсів, забезпечення певного рівня трудового життя персоналу та якості господарських процесів підприємства, а також постійного стимулювання нарощування наявного потенціалу та його стабільного розвитку.

Отже, можна зробити висновок, що головною метою економічної безпеки як складової безпеки підприємства є забезпечення ефективного функціонування, продуктивної роботи операційної системи та економічного використання ресурсів, забезпечення певного рівня трудового життя персоналу та якості господарських процесів підприємства, а також постійного стимулювання нарощування наявного потенціалу та його стабільного розвитку.

### Література

1. Барановський О.І. Фінансова безпека: монографія / О.І. Барановський; Ін-т екон. прогнозування. — К.: Фенікс, 1999. — 338 с.
2. Дацків Р.М. Економічна безпека у глобальному вимірі / Р.М. Дацків // Актуальні проблеми економіки. — 2004. — № 7 (37). — С. 143–153.
3. Ильяшенко С.И. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке / С.И. Ильяшенко // Актуальні проблеми економіки. — 2003. — № 3 (21). — С. 12–19.
4. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: монографія / Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко. — К.: Лібра, 2003. — 280 с.
5. Маслак О.І. Управління економічною безпекою підприємства на принципах забезпечення її раціонального рівня / О.І. Маслак, Н.Є. Гришко // Маркетинг і менеджмент інновацій. — 2013. — № 1. — С. 198–208. — Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Mimi\\_2013\\_1\\_20.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Mimi_2013_1_20.pdf)
6. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства: підручник. — [За заг. ред. С.Ф. Покропивного]. — К.: КНЕУ, 2001. — 528 с.
7. Потапюк І.П. Економічна безпека як складова безпеки підприємства / І.П. Потапюк // Менеджмент у XXI сторіччі: методологія і практика: матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції: збірник наукових праць. — Полтава: Видавництво «Сімон», 2015. — С. 380–382.
8. Про концепцію національної безпеки України: Постанова ВРУ від 16.01.97 // ВВР. — 1997. — № 10. — С. 85.
9. Тамбовцев В.Л. Экономическая безопасность хозяйственных систем: структура проблемы / В.Л. Тамбовцев // Вестн. Моск. ун-та. — М.: Экономика. — 1995. — № 3. — С. 3.
10. Шльков В.В. Экономическая безопасность предприятия / В.В. Шльков // ЭКО. — 2002. — № 11. — С. 94–99.
11. Экономическая безопасность: [энциклопедия] / А.Г. Шаваев, А.Т. Багаутдинов и др. — М.: Правовое посещение, 2001. — 512 с.

## Секція 8: ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

**Побережний М. С.**

*молодший науковий співробітник  
лабораторії економічних досліджень і маркетингу  
Інститут кормів та сільського господарства Поділля НААН  
м. Вінниця, Україна*

**Науковий керівник**

доктор економічних наук, академік НААН Саблук П. Т.

### НАУКОВІ ОСНОВИ ТОРГІВЛІ РЕСУРСАМИ СОЇ

У світі спостерігаються високі темпи нарощування торгівлі насінням сої. Україна має значний потенціал виробництва та торгівлі ресурсами сої, важливого значення у зв'язку із цим набуває визначення наукових передумов торгівлі ресурсами сої, особливо – у контексті ефективної європейської інтеграції нашої країни, з метою підвищення конкурентоспроможності нашої продукції на внутрішньому та міжнародних ринках сільськогосподарської продукції.

В теорії світової економіки історично першою спробою теоретичного осмислення світогосподарських зв'язків, або світової торгівлі був меркантилізм. Його прихильники виходили з тези про визначальну роль сфери обігу, вважали, що зовнішня торгівля повинна насамперед забезпечувати отримання золота, що досягається перевищенням експорту товарів над їх імпортом, тобто активним торговельним балансом. Меркантилісти були прихильниками політики протекціонізму у сфері зовнішньої торгівлі [1].

У другій половині XVIII в. практику меркантилізму змінило фритредерство, активними представниками якого були А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. С. Мілль. Теорія абсолютних переваг Адама Сміта, викладена ним у «Дослідженні про природу і причини багатства народів» (1776), акцентувала що країни експортують товари, при виробництві яких вони мають найменші витрати (абсолютна перевага), а імпортують товари, вироблені з найменшими витратами іншими країнами; зовнішня торгівля сприятлива для країни, яка знаходить у ній абсолютні переваги; держава не повинна втручатися у зовнішньоторговельні процеси і застосовувати обмеження, оскільки вільна торгівля оптимізує використання праці, вона повинна прагнути до залучення в країну капіталу [2, с. 22–25].

Теорія порівняльних переваг Давида Рікардо, викладена в праці «Принципи політекономії і оподаткування» (1817), стверджувала, що країна повинна спеціалізуватися на виробництві, у якому вона має

найбільшу перевагу або найменшу слабкість, для якого відносна вигода є найбільшою; зовнішня торгівля сприятлива для кожної країни, так як вона знаходить у ній відносні (порівняльні) переваги, які можна реалізувати тільки через зовнішню торгівлю [2, с. 22–25].

Теорія міжнародної вартості Джона Стюарта Мілля, викладена в «Основах політичної економії» (1848), стверджувала, що існує ціна, яка оптимізує обмін товарів між країнами, яка залежить від попиту і пропозиції і може відхилитися від вартості в будь-яку сторону, ціна міжнародного обміну встановлюється за законом попиту і пропозиції на такому рівні, що сукупність експорту кожної країни дозволяє оплачувати сукупність її імпорту [2, с. 22–25].

Теорія альтернативних переваг Г. Хаберлера акцентувала увагу на тому, що порівняльні переваги країни при виробництві альтернативних товарів визначаються об'ємом товару, виробництво якого доводиться скорочувати для збільшення виробництва іншого товару. Областю сучасного застосування цієї теорії є виробництво альтернативних товарів для експорту [1].

Кейнсіанство (автор – англійський економіст Дж. М. Кейнс, основна робота – «Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей», 1936) мало основою ідею про те, що система ринкових відносин не є досконалою і саморегульованою (відсутність рівноваги між попитом і пропозицією), економічне зростання може забезпечити лише активне державне регулювання економічних процесів шляхом формування «ефективного попиту» – створення робочих місць, підтримання рівноваги між споживанням і виробництвом, доходом і зайнятістю за допомогою головного регулятора – грошової та бюджетної політики, при активній ролі роль держави в регулюванні міжнародного інвестування [2, с. 28].

Лібералізм – економічна теорія, відповідно до якої кращою економічною системою є та, яка гарантує свободу особистої ініціативи господарюючих суб'єктів. Лібералізм мав в основі три принципи: значення приватної власності як юридичної основи економічного життя; значення вільного підприємництва як генератора технічних нововведень та економічного прогресу, значення вільної конкуренції як регулюючого механізму економічних відносин. Роль держави бути фактором регулювання та розвитку особистої ініціативи: контроль та забезпечення загальної рівноваги економіки; прийняття законів; контроль за їх дотриманням та фінансування видів діяльності, які є в сфері компетенції державного апарату. З 1970-х років неоліберальні концепції здобули розвиток насамперед у рамках монетаризму, ця економічна теорія сильно вплинула на зовнішньоторговельну політику країн Заходу, однак «перенасичення» держави економічними функціями призвело до упадку кейнсіанства і відродження неоліберальних концепцій [2, с. 28–30].

Теорія факторів виробництва Хекшера-Оліна стверджувала, що країна експортує товари, виробництво яких вимагає більшої кількості

ресурсів, наявних у неї в надлишку; в процесі міжнародної торгівлі відбувається вирівнювання цін на фактори виробництва [1; 3, с. 288].

Парадокс Леонтьєва зосередив увагу на тому, що відносний надлишок кваліфікованої або некваліфікованої праці веде до експорту товарів, які вимагають великих витрат саме праці. Областю сучасного застосування її є напрями міжнародного обміну, пов'язані з використанням кваліфікованої і некваліфікованої праці, капіталу і землі [1].

Модель технологічного розриву М. Познера показувала, що міжнародна торгівля пояснюється наявністю «потоків нововведень» в різних країнах і галузях, стверджувала, що технологічний розрив між країнами зумовлює міжнародну торгівлю до моменту подолання цього розриву. Областю сучасного застосування є міжнародна торгівля наукомісткими товарами, у тому числі внутрішньогалузева торгівля [1].

Теорія життєвого циклу продукту Р. Верноя, Ч. Кіндлбергера, Л. Уельса враховувала стадії життєвого циклу продукту: впровадження, розширення, зрілість, старіння; вона показувала, що країни спеціалізуються на експорті того самого товару на різних стадіях його життєвого циклу. Область сучасного застосування — послідовна спеціалізація на експорті одних і тих же товарів розвиненими країнами, а також НІС першої та другої хвилі [1].

Яка ж теорія краще пояснює розвиток міжнародної торгівлі соєю та продуктами її переробки в кінці ХХ — на початку ХХІ ст.? Погоджуємося з думкою Д. А. Шевчука з цього приводу, який стверджує, що в даний час не можна говорити про спеціалізацію країн в цілому відповідно до якої-небудь однієї теорії. Мова може йти про спеціалізацію окремих галузей і окремих фірм в даній країні, причому жодна з теорій не втратила актуальності: одні більшою, інші — меншою мірою пояснюють тенденції розвитку сучасної світової торгівлі цією культурою [3, с. 313].

Висновки. Дослідження теоретичних аспектів торгівлі ресурсами сої показало, що історично першими теоріями теоретичного осмислення світової торгівлі у цій галузі були меркантилізм та фритредерство; розвиток їм надали теорія абсолютних переваг Адама Сміта, теорія порівняльних переваг Давида Рікардо, теорія міжнародної вартості Джона Стюарта Мілля, теорія альтернативних переваг Г. Хаберлера, кейнсіанство, лібералізм, теорія факторів виробництва Хекшера-Оліна, парадокс Леонтьєва, модель технологічного розриву М. Познера, теорія життєвого циклу продукту Р. Верноя, Ч. Кіндлбергера та Л. Уельса.

У сучасних умовах тенденції розвитку сучасної світової торгівлі цією культурою, різні аспекти внутрішньої та міжнародної торгівлі соєю пояснюють різні теорії — відповідно до особливостей та спеціалізації окремих країн, галузей, регіонів країни та фірм в даній країні, що потребує додаткового вивчення вже практичних аспектів торгівлі соєю на внутрішньому та міжнародному ринках.

Література

1. Пузакова Е. П. Мировая экономика и международные экономические отношения / Е. П. Пузакова. — Ростов н/Д: «Феникс», 2003. — С. 195–196.
2. Шкваря Л. В. Мировая экономика в вопросах и ответах: Учебное пособие / Л. В. Шкваря. — М.: Эксмо, 2006. — 320 с.
3. Шевчук Д. А. Мировая экономика: конспект лекций / Д. А. Шевчук. — Ростов н/Д: Феникс, 2007. — 320 с.

**Соколов О.С.**

*Студент, кафедри економіки та управління  
Бердянський державний педагогічний університет  
М. Бердянськ, Україна*

## **ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА**

Регулювання цін та цінової політики на сільськогосподарську продукцію має важливе значення. Ціни визначають рентабельність продукції, підприємства, його стан, а також фінансову стабільність.

Цінова політика досліджувалася багатьма вченими. До них можна віднести таких науковців, як В.С. Пінішко, Л.Ф., Чернева, Ю.Г. Тормоса, Л.О. Шкварчук та інші. Їх наукові роботи присвячені проблемам ціноутворення та цінової політики. В них розглядалися різні підходи щодо розуміння сутності та визначення цінової політики та управління цінами. Вони визначають загальні підходи до формування цінової політики. Але багато в чому ціноутворення в аграрному секторі залишається не вирішеним. Це зумовлює необхідність дослідження цінової ситуації на аграрному ринку, збільшення продажу за цінами, які підвищували б ефективність виробництва.

Існують різні погляди на сутність поняття цінової політики: Ю. Г. Тормоса вважає, що цінова політика — це сумісна діяльність місцевих і центральних органів влади для досягнення трьох цілей: проведення цінової лібералізації, державного регулювання цін на окремі види товарів та контроль за їхнім додержанням [3, с. 91]. Л. Ф. Чернева стверджує, що цінова політика передбачає дії органів державної влади, місцевого самоврядування та підприємства, спрямовані на регулювання цін у господарстві [1, с. 200]. Л. О. Шкварчук розглядає регулювання цін, як діяльність держави для встановлення і збереження такого рівня цін, який би забезпечував рентабельну діяльність суб'єкта господарювання, реальність заробітної плати, стійкість валюти та інші параметри держави.

Розробка цінової політики полягає у встановленні початкової ціни на товар, у своєчасній зміні цін у відповідності з ринковими умовами, що змінюються, можливостями підприємства, його цілями і задачами.

Цінова політика на сільськогосподарську продукцію поєднує в собі регульовані та ринкові ціни. Суть цієї політики полягає в встановленні таких цін в залежності від положення на ринку, які забезпечують запланований прибуток і вирішують стратегічні й оперативні завдання.

Уся цінова політика підприємства в умовах ринкової економіки будується на основі поставлених цілей.

Підприємства можуть мати різні цілі (досягнення певної частки ринку, максималізація прибутку, забезпечення лідерства по показниках якості) і відповідно впроваджувати різну цінову політику.

- Максималізація прибутку (підприємство орієнтується на сьогодні і менше уваги приділяє перспективі, завдання ціни — забезпечити максимальний поточний прибуток);
- Збільшення долі ринку (підприємство знижує ціну, зростає обсяг збуту, поліпшується позиція підприємства на ринку, що призведе до збільшення прибутку у майбутньому);
- Лідерство за якістю продукції (підприємство пропонує ринку найкращий товар за високою ціною, яка повинна покрити витрати);
- Забезпечення виживання підприємства (ситуація на ринку дуже напружена, гостра конкуренція, виживання, важливіше за прибуток, тому підприємство застосовує програми цінових поступок, а ціни покривають витрати).

Ціноутворення — це процес встановлення цін на товари та послуги. Є багато методів визначення цін. Їх застосування залежить від політики ціноутворення підприємства та виду продукції. Підприємство визначає базову ціну на продукцію, яка може в подальшому змінюватися.

Процес ціноутворення показано на рис. 1.

Витрати (собівартість) підприємства	Прибуток	Акцизний збір	ПДВ	Оптова націнка	Торгівельні надбавки
Ціна підприємства					
Відпускна ціна підприємства					
Оптові ціни					
Роздрібна ціна					

Рис. 1. Структура ціни

В Україні середні ціни реалізації плодів та овочів за період з 2000–2014 р. зросли: овочі — зросли в 4 рази, плоди в 5 разів, картопля — в 3 рази [2, с. 375].

Динаміка середніх цін показана на рис. 2.



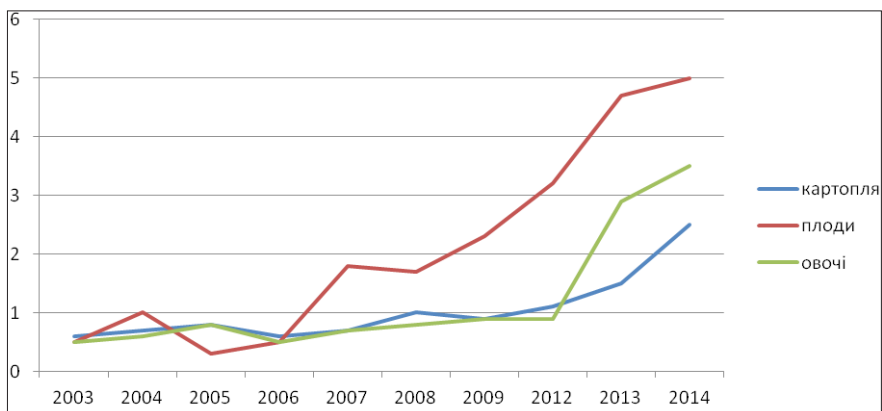


Рис. 2. Динаміка середніх цін реалізації плодовоовочевої продукції

Як бачимо ціни реалізації зросли на всі види плодовоовочевої продукції. Найбільший приріст – на плоди та ягоди (в 9,5 раз), овочі (зросли в 7 разів), найменше зросла ціна на картоплю (в 4 рази). Рівень цін значно нижчий ніж ринкова вартість фруктів і овочів. Це тому, що сільськогосподарські підприємства практично не застосовують маркетингові підходи при реалізації своєї продукції.

На ринку плодовоовочевої продукції в останні роки постійно збільшується конкуренція. Виробники повинні використовувати всі можливі шляхи для підвищення ціни реалізації продукції: вирощування ранньої продукції, використання нових сортів, технологій, спорудження теплиць.

Отже, ціна і ціноутворення є важливим елементом ринкового механізму, впливає на розвиток суспільного виробництва та рівень життя населення.

Для отримання найвищих прибутків сільгоспвиробникам потрібно орієнтуватися на якість продукції; організацію зберігання, транспортування, а також реалізацію в період сезонного підвищення цін. Правильно спрямована цінова політика є запорукою успішної діяльності підприємства в сучасних умовах.

### Список використаної літератури

1. Лысова Н.А., Чернева Л.Ф. Управление ценами: учеб. пособ / Лысова Н.А., Чернева Л.Ф. – М.: КНОРУС, 2006. – 200 с.
2. Сільське господарство України // Державний комітет статистики України [за ред. Ю.М. Остапчук]. – 2014р. – 375 с.
3. Тормоса Ю.Г. Ціни та цінова політика: навч.-метод. посіб. для самос. вивч. дисц. / Тормоса Ю.Г. – К.: КНЕУ, 2003. – 91 с.

## Секція 9: МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

**Кам'янецька О.В.**

*к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки  
Київський національний торговельно-економічний університет  
М. Київ, Україна*

### **РОЛЬ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ**

В сучасних умовах нестабільності світової економіки та ускладнення міжнародного обміну, пріоритетною для держави стає задача зміцнення позицій національних експортерів на зарубіжних ринках. Тривала криза світової економіки призвела до загального зниження платоспроможного попиту, загостренню конкурентної боротьби, зміни пріоритетів та орієнтирів розвитку, збільшення уваги до експортної діяльності національних компаній. Протягом останніх років, уряди більшості країн не тільки реалізують різні заходи з метою припинити падіння виробництва та зберегти реальний сектор економіки, але й активізують свої дії з підтримки національних експортерів для зміцнення їх конкурентних позицій на зовнішніх ринках [2].

В умовах інтернаціоналізації та глобалізації господарського діяльності з посиленням значущості міжнародних економічних відносин, зростає роль зовнішньоекономічної політики в системі державного регулювання. Зовнішньоекономічна політика держави являє собою цілеспрямовану комплексну програму дій законодавчої та виконавчої влади щодо розвитку і підвищення ефективності всієї сукупності зовнішньоекономічних зв'язків. З зовнішньоекономічною політикою держави тісно пов'язане державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності, яке спрямоване на вирішення стратегічних завдань національної економіки і зміцнення зовнішньоекономічного комплексу країни.

Зовнішньоекономічна політика держави є визначальною складовою частиною зовнішньої політики країни, важливим засобом зміцнення національної економічної безпеки. Часто уряди країни формують зовнішню політику держави, розвивають зовнішньополітичні зв'язку, приймають ті чи інші важливі політичні рішення та ініціативи, ґрунтуючись на вимогах зовнішньоекономічної політики, залишаючи «за дужками» етнічні, релігійні, культурні та інші чинники.

Зовнішньоекономічна політика тісно пов'язана із внутрішньою стратегією економічного і соціального розвитку країни, та основні принципи зовнішньоекономічної політики країни повинні базуватися на особливостях економічної ситуації. Одночасно зовнішньоекономічна політика суттєво впливає на зміст і темпи здійснення внутрішньої соціально-економічної політики і може ефективно сприяти реалізації внутрішніх соціально-економічних програм. Результати реалізації зовнішньоекономічної політики впливають на структуру і динаміку інвестицій, темпи розвитку, ефективність суспільного виробництва.

Незважаючи на діяльність СОТ, усі національні компанії, виходячи на зовнішні ринки, стикаються із значними складнощами та ослабленням своїх конкурентних позицій за рахунок додаткових витрат, а також у зв'язку із несприятливими тенденціями в розвитку глобальної економіки, несприятливими факторами глобальної конкуренції [1].

Дослідження свідчать, що в економічних взаємовідносинах різних країн все більше проявляється протекціонізм, в тому числі й в розвинених країнах (в сфері торгівлі сільськогосподарською продукцією, продукцією легкої промисловості, металургії), розвинених із країнами, що розвиваються (експорт промислових товарів в країни, що розвиваються), між країнами, що розвиваються (товари традиційного для цих країн експорту). На сьогодні економічний потенціал набагато більше залежить від інституціональних параметрів, які значною мірою формуються під впливом уряду та, якщо країни намагаються залучити на міжнародному рівні мобільні фактори виробництва, уряди країн повинні вступити в інституціональну конкуренцію з іноземними урядами. В будь-якому випадку держава повинна приймати участь в економічних процесах, виступаючи гарантом господарської діяльності компаній та формувати нормативно-правову платформу ведення бізнесу, забезпечувати чесну конкуренцію та однакові умови господарювання для усіх суб'єктів, сприяти ресурсозбереженню, інноваційному розвитку, підвищенню конкурентоспроможності та ефективності функціонування національної економіки.

Враховуючи особливості сучасних постійно трансформуючих глобальних та регіональних ринків, постійно виникають нові бар'єри входу на ці ринки та нові ризики зовнішньоекономічної діяльності, пов'язані із сучасною політичною та макроекономічною нестабільністю, діяльністю транснаціонального бізнесу держава повинна відстоювати позиції національних компаній, надавати підтримку компаніям-експортерам, вирівнювати умови конкуренції для усіх господарюючих суб'єктів, вирівнювати існуючі диспропорції. Ці функції лежать в основі державної підтримки в сфері зовнішньоекономічної діяльності [3].

Практично всі розвинені країни швидко відреагували на зміну світової кон'юнктури в період кризи, провівши заходи по модернізації

своїх національних систем підтримки експорту, збільшивши їх гнучкість і комплексність використовуваних механізмів. Україна, нажаль, також не залишилась осторонь світової кризи, тому переймання світового досвіду підтримки експортерів для країни є одним із пріоритетних напрямків у формуванні стратегії зовнішньоекономічної діяльності. Таким чином, метою подальших наукових досліджень є визначення існуючої в Україні системи сприяння розвитку експорту та пропозиції щодо напрямків її вдосконалення.

### Список використаної літератури

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования/пер. с англ. 2-е изд., испр. И доп. М.: Academia, 2004. 788 с.
2. Отчет ООН «UN Global E-Government Survey 2010». URL: [http://www.unpan.org/egovkb/global\\_reports/08report.htm](http://www.unpan.org/egovkb/global_reports/08report.htm). (дата обращения: 30.06.11).
3. Римарева Л. М., Лукач А. В., Путь Н. М. Державна підтримка експортної діяльності в зарубіжних країнах та в Україні <http://www.niss.gov.ua/articles/1187/>

**Кулаковський К.О.**

*аспірант кафедри міжнародної економіки  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана  
м. Київ, Україна*

## **ПЕРЕДУМОВИ ТА ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ НОВОГО МІЖНАРОДНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПОРЯДКУ**

Слід сказати, що міжнародна економічна система, так само як і вся сукупність форм міжнародних відносин, перебуває у перманентному стані еволюції. Частина змін, яких зазнає система міжнародних відносин, в тому числі і економічних, відбувається поступово та майже непомітно для суб'єктів економічної діяльності і суспільства, в той час як інша частина зрушень може відносно чітко окреслити кінець однієї епохи і перехід до наступної.

Міжнародний поділ праці, інтенсифікація міжнародної кооперації, рух капіталу різних форм, науково-технологічний прогрес та інші прояви глобалізації, які за своїм всеохоплюючим характером постійно набирали оберти протягом ХХ-го століття, призвели до поляризації національних економік на дві групи. До першої групи входять країни, що набули високого рівня розвитку, і така група отримала умовну назву «Світова Північ». Вона репрезентована країнами Західної Європи, США, Канадою,

Японією, Новою Зеландією, Ізраїлем, Австралією [1]. Певним чином дана група корелює із так званим «золотим мільярдом». До другої групи відносяться країни, що знаходяться у транзитивній стадії, тобто у стані розвитку, і країни, що мають низький рівень розвитку економіки. Така група країн отримала умовну назву «Світовий Південь» [2, с. 32].

Глобальні процеси та поділ світової економіки на два гео економічні макрорегіони мають в якості об'єктивного прояву диспропорцію в розвитку економіки між країнами та їх угрупованнями, блоками. Більше того, глобалізація призводить до подальшого поглиблення прірви, яка відділяє високорозвинені країни від країн, що розвиваються та країн з низьким рівнем розвитку. Країни «Світової Півночі» займають домінуюче положення в системі світової економіки, мають більшу владу у міжнародних відносинах, при чому як економічну, так і військово-політичну. Як наслідок, з боку країн, що розвиваються і таких, що мають низький рівень розвитку економіки, виник запит на створення нового міжнародного економічного порядку, який був формалізований на 6 та 7 спеціальних сесіях і 29-й сесії Генеральної Асамблеї ООН (1973–74) в документах «Декларація і Програма дій за встановлення нового міжнародного економічного порядку», «Хартія економічних прав і обов'язків держав», «Розвиток і міжнародне економічне співробітництво» [3].

Слід зауважити, що в наш час у світі чітко проглядається тенденція, в якій ресурсоемна економіка зосереджується в країнах, що знаходяться на стадії розвитку, адже вони мають в своєму арсеналі великий арсенал природних ресурсів, в той час як високорозвинені країни характеризуються так званою економікою знань, які продукують і володіють новими технологіями та знаннями, що в свою чергу використовуються на базі ресурсів з країн нижчої відносно них ланки [4, с. 8].

Сучасний світовий економічний порядок представлений міжнародною економікою, що функціонує в рамках норм, затверджених міжнародним правом. Однак, важко не погодитись із думкою, що нинішній вигляд світового економічного порядку далекий від ідеального. Оптимізації функціонування та оновлення потребують такі сфери, як наддержавне управління, правова система, міжнародні фінансові та економічні організації, умови торгівлі, валютно-фінансова система та військово-політичне співробітництво [4, с. 11].

Сучасний світовий економічний порядок є певним чином контроверсійним за своїм сприйняттям на міжнародній арені. Країни, що досягли стадії високого розвитку національної економіки, відстоюють негласну позицію збереження сучасного стану речей, в той час як декларують свою відданість ідеї оновлення міжнародного економічного порядку. Натомість країни, що розвиваються, а також країни з низьким рівнем розвитку прагнуть створення нового міжнародного економічного порядку,

в якому їх інтереси будуть більше враховуватись, а їх влада як економічна, так і політична, на світовому рівні здобуде більшої ваги.

Більшість науковців під новим міжнародним економічним порядком визначає концепцію перебудови міжнародних економічних відносин на справедливій та рівноправній основі, відповідно до вимог країн, що розвиваються, для подолання їх нерівноправного становища у сфері зовнішньоекономічних відносин [3]. Крім того, можна стверджувати, що новий міжнародний економічний порядок як концепція перебудови світового господарства проголошується з метою усунення будь-яких ознак диктату і дискримінації по відношенню до країн, що розвиваються [5; 6].

До ключових принципів нового міжнародного економічного порядку переважна більшість науковців відносить: встановлення національного суверенітету кожної держави над своїми природними ресурсами [3; 5; 6; 7; 8]; регламентація та контроль за діяльністю транснаціональних корпорацій [3; 5; 6; 7; 8; 9]; скорочення техніко-технологічного розриву між розвиненими країнами і країнами, що розвиваються, передача останнім технологій [3; 5; 6; 7; 8]; оновлення і нормалізація функціонування міжнародної валютної системи [3; 5; 6; 7; 8]; вирішення проблеми фінансової заборгованості країн, що розвиваються [3; 5; 6; 9; 10]; полегшення доступу і збільшення обсягів експорту країн, що розвиваються, на ринки розвинених країн [3; 7; 9; 10]; зміцнення економічної співпраці [7; 9]; послаблення коливань цін на сировинні товари, які експортуються країнами, що розвиваються, і скорочення їх відриву від цін на продукцію обробної промисловості, що імпортується [3; 6]; встановлення пільг у торгівлі з розвиненими країнами [3; 6]; фінансова допомога країнам, що розвиваються [9]; невтручання у внутрішні фінансово-кредитні справи країн [8].

Однією із ключових проблем виступає таке явище, відповідно до якого високорозвинені країни через транснаціональні корпорації, влада яких через політичне лоббі та фінансові ресурси подекуди переважає владу суверенної держави, утримують певним чином контроль над такими державами та їх ресурсами, організують міжнародну співпрацю на вигідних для себе умовах, використовуючи ресурси таких держав, і при цьому виступають найбільшим бенефіціаром у такому партнерстві. Крім того, задля захисту власних інтересів країн «Світової Півночі» широко використовуються міжнародні організації, співпраця з якими повсякчас звужує суверенітет країн нижчої ланки. Країни з низьким рівнем розвитку прагнуть змінити баланс і позбутись такої залежності від високорозвинутих країн. Змінити дану систему досить важко, адже сама система має механізми, що забезпечують її функціонування і підтримують життєздатність.

Можна стверджувати, що світовий порядок в цілому, який об'єднує такі ключові складові, як економічний, політичний та військовий

порядки, має бути створений на базі принципів так званої ліберальної демократії західного взірця, до якої увійдуть всі країни світової спільноти. Саме така система здатна забезпечити належне ефективне функціонування світового господарства, в якій співпраця національних економік базуватиметься на рівноправній основі, а політична сфера забезпечуватиме стаке функціонування міжнародних відносин. Серйозної уваги заслуговують проблеми культурної самобутності певних країн та регіонів, яка може бути розмита і нівельована через інтеграцію до західної системи. Частина культурної сфери адаптуватиметься до нових умов, а частина буде заміщена новим культурним кодом.

### Література

1. Дергачев, Владимир Александрович. Геоэкономический словарь-справочник [Текст] / В. А. Дергачев; НАН Украины, Ин-т проблем рынка и экон. — экон. исслед. — О.: ИПРЭИ НАНУ, 2004. — 178 с. — Библиогр.: с. 166–170. — ISBN 966-02-3198-9.
2. Gordon, Ruth. The Dawn of a New, New International Economic Order / R. Gordon // Law and contemporary problems. — Fall 2009. — Vol.72:131. — P. 131–162. — Режим доступу: <http://scholarship.law.duke.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1548&context=lcp>
3. Економічна енциклопедія [Текст]: у 3 т. / ред. рада: Б. Д. Гаврилишин [та ін.]. — К.: Академія; Тернопіль: Акад. народного госп-ва, 2000 —. Т. 2: К (концентрація капіталу) — П (портфельний аналіз) / відп. ред. С. В. Мочерний. 2001. — 848 с. — ISBN 966-580-101-5.
4. Новий світовий економічний порядок та глобальні виклики для України [Текст]: монографія / [Булатова О. В. та ін.]; за наук. ред. д-рів екон. наук, проф. Андрія Крисоватого і Євгена Савельєва; Терноп. нац. екон. ун-т. — Тернопіль: ТНЕУ, 2014. — 503 с.: рис., табл. — Бібліогр.: с. 491–503. — 300 экз. — ISBN 978-966-654-348-9.
5. Економічний енциклопедичний словник [Текст]: у 2 т. / ред. С. В. Мочерний. — Львів: Світ. Т. 1: А–Н. — 2005. — 611 с. — ISBN 966-603-425-5.
6. Экономический словарь [Текст]: 14500 терминов / авт. — сост. А. Н. Азрилиян [и др.]; ред. А. Н. Азрилиян; Институт новой экономики. — М.: [б.и.], 2007. — 1152 с. — ISBN 5-89378-017-5.
7. Економічний словник-довідник [Текст] / ред. С. В. Мочерний. — К.: Феміна, 1995. — 368 с. — (Nota bene). — ISBN 5-7707-8835-6
8. Іфтемічук, Василь Степанович. Економічний словник- довідник [Текст] / В. С. Іфтемічук, М. В. Іфтемічук. — Чернівці: Прут, 1997. — 240 с. — ISBN 966-560-070-2.
9. Большой экономический словарь [Текст] / авт. — сост. А. Б. Борисов. — 2-е изд., перераб., доп. — М.: Книжный мир, 2006. — 860 с. — ISBN 5-8041-0186-2.
10. Блэк, Джон. Экономика. Толковый словарь [Текст]: англо-русский / Д. Блэк; пер. А. В. Щедрин [и др.]. — М.: Издательский Дом «Инфра\*М»: Весь мир, 2000. — 840 с. — ISBN 5-16-000-104-2. — ISBN 5-777-0055-1.

## **Секція 10: ПРОБЛЕМИ МАКРОЕКОНОМІКИ**

**Попадик М.С.**

*студент кафедри економічної кібернетики*

**Гадецька З.М.**

*к.т.н., доцент кафедри економічної кібернетики*

*Черкаський національний університет ім. Богдана Хмельницького  
м. Черкаси, Україна*

### **ОПТИМІЗАЦІЯ ЗАГАЛЬНООСВІТНІХ ЗАКЛАДІВ УКРАЇНИ – ПРОБЛЕМА СУЧАСНОГО УКРАЇНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА**

З давніх часів освіти приділялася значна увага і всі розуміли її необхідність як складової успішного існування держави та нації. Давньокитайський мислитель Конфуцій говорив: «Якщо ваш план – на рік, садіть рис. Якщо ваш план – на десятиліття, садіть дерева. Якщо ж ваш план – на все життя, вчіть дітей» [2]. Ще в Стародавній Греції та Римові виділялися значні кошти на будівництво різноманітних освітніх закладів, а всі керівні посади віддавалися лише освіченим та підготовленим людям. З плином часу змінювалися епохи, технології, пріоритети та цінності, але зовсім не змінювалась значимість високо освічених людей.

Що ж до сучасної України, то інколи виникає думка, що ми як завжди будемо виділятися і ламати стереотипи, руйнуючи те, що створює фундамент успішного існування будь-якої країни, як самобутньої нації. Мова піде про болочу тему сучасного українського суспільства, а саме оптимізацію освіти в Україні за рахунок закриття малоформатних шкіл. Що ж являє собою поняття освіта в сучасній Україні? Освіта – основа інтелектуального, культурного, духовного, соціального та економічного розвитку суспільства і держави. Метою освіти є всебічний розвиток людини як особистості. Освіта в Україні ґрунтується на засадах гуманізму, демократії, національної свідомості, взаємоповаги між націями і народами. Так коротко і лаконічно описується поняття освіти в законодавстві України та відношення держави до цього невід'ємного елемента нашого життя. Але хотілося б більш детально розглянути наскільки ці звучні та яскраві слова відповідають дійсності і чи насправді так добре оберігається оплот розвитку та подальшого процвітання нації на законодавчому та практичному рівнях.

Останнім часом в Україні все більш активних обертів набирає програма закриття так званих малокомплектних шкіл, тобто закладів кількості



учнів яких інколи не досягає навіть 15. Щоб краще розуміти масштаби проблеми потрібно глянути на цифри, котрі відображають динаміку змін кількості ЗОШ в Україні протягом періоду незалежності. А вони доволі не втішні, в 1990 їх кількість становила 21,8 тис., надалі були певні покращення до 2004 року, а після спостерігається тенденція до поступового зменшення, що значно прискорилась останнім часом, зокрема в період з 2010 по 2015 рік їх кількість скоротилася на 2,7 тисяч (Рис. 1) [1].

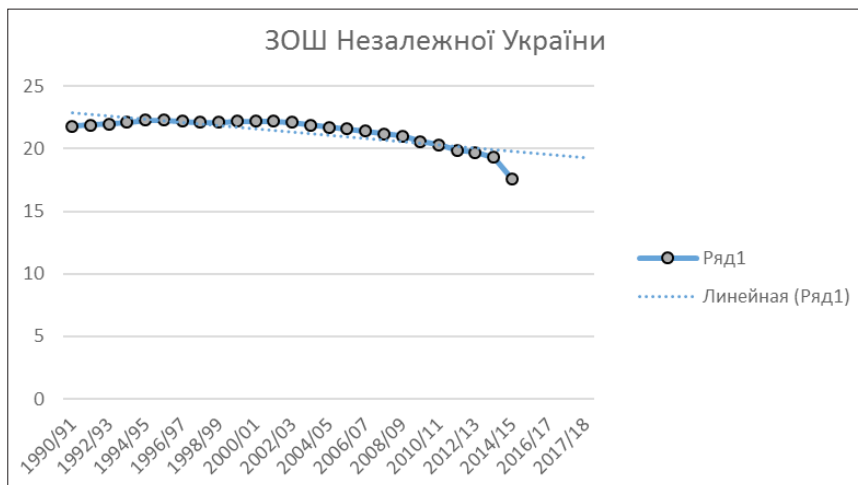


Рис. 1. Динаміка зміни кількості шкіл на території України

Якщо дослідити ситуацію за регіонами, то найбільш проблематичними в цьому плані є Вінницька (скорочення з 1116 шкіл до 898); Полтавська (1009–710); Донецька (1325–1115); Хмельницька (1099–812) та Чернігівська (891–625) області (Рис. 2).

Як бачимо, робити висновки, щодо регіональності цієї проблематики досить важко, оскільки складнощі існують в областях, що представляють різноманітні куточки країни. Це можна пояснити тим, що проблеми демографії та урбанізації (міське населення становить 69,1%, сільське — 30,9%) існують на всіх теренах нашої держави, тобто більшість молоді в пошуках кращого життя та роботи переїжджає до великих міст, де і продовжує своє подальше життя, народжує дітей, котрі навчаються уже в міських закладах освіти, а сільські школи страждають від нестачі дітей та, як наслідок, появи малоформатних шкіл і відповідного їх закриття. Такі результати не на жарт стривожили українське суспільство. Країна, яка прагне світлого європейського майбутнього і має, на перший погляд активно розвиватися, демонструє речі, котрі суперечать цим принципам. Так, що ж це: «Оптимізація чи Руйнація»? Спробуємо розібратися.

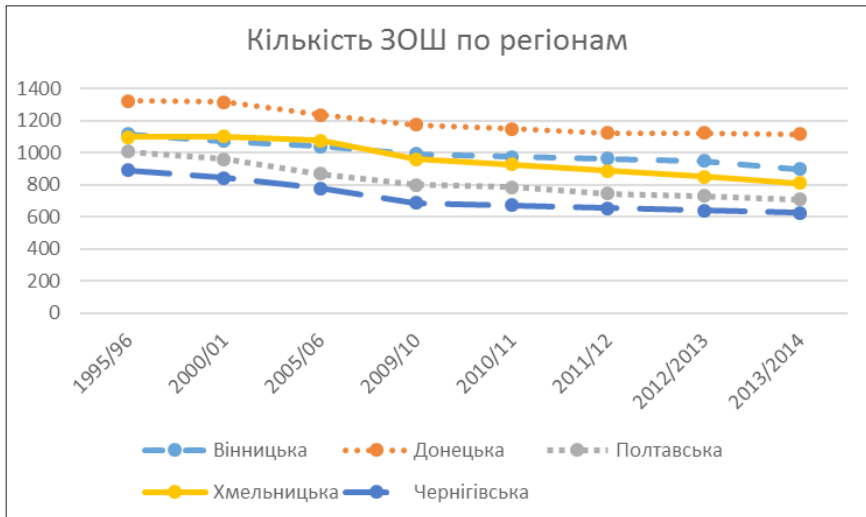


Рис. 2. Регіональна динаміка змін кількості ЗОШ найбільш проблематичних областей країни в даному питанні

Закриття таких закладів має як своїх прихильників, так і противників. Перші аргументують свою позицію тим, що бюджету не під силу, та і не вигідно утримувати такі установи. До прикладу, норматив витрат на одного учня визначений Міністерством фінансів України становив 8123 гривні. Проте вартість утримання одного учня у малокомплектній школі є значно вищою й становить від 9 до 38,9 тисяч гривень. Також мінусом є відсутність конкуренції між учнями і поява так званих універсальних вчителів, котрі викладають по 4–5 зовсім різних предметів, що явно погіршує рівень отримуваної освіти. Друга сторона, як контраргументи представляє те, що «ламати — не строїти» і закриті заклади навряд чи вдасться відновити в майбутньому, через те що в більшості випадків вони стають об'єктами грабунку, а інколи і вандалізму, і як наслідок їх відбудова буде майже не можливою. Також, противники закриття стверджують, що ліквідація закладів освіти суперечить програмі відновлення села, що пропагувалася, як попередньою так і нинішньою владою і розвиток та процвітання населеного пункту без власної школи являється неможливим. Аргументи, як перших, так і других мають в собі логічне підґрунтя, так якої ж думки дотримуватися?

На наш погляд, потрібно детально розглядати кожен випадок і лише після ґрунтовного вивчення роботи висновки і приймати рішення. У випадках, коли в населеному пункті демографічна ситуація жахлива, тобто кількість нинішніх і потенційних учнів мінімальна, а в подальшому

ситуація навряд чи виправиться, то на жаль потрібно напевно все ж таки ЗОШ закрити, оскільки такий заклад найчастіше не має ні потрібних умов, ні матеріально-технічного забезпечення для надання високоякісної освіти, а його утримання є не рентабельним. Але якщо існує хоча б мінімальна можливість для збереження установи і кількість учнів не являється критичною, то потрібно зберігати заклад і оптимізувати його роботу. Це можна робити наприклад, за рахунок переведення школи на надання неповної середньої освіти, а бажаючих продовжити навчання в 10–11 класах возити до базового навчального закладу в цьому регіоні. Також вирішенню цієї проблеми сприяло б створення нових робочих місць в сільській місцевості, що змусило б молодь залишатися жити в селі і як наслідок покращило б демографічну ситуацію. Такий підхід допоміг би вирішити питання не лише з малокомплектними школами, а й взагалі покращити економічну ситуацію українського села. Ви запитаете за рахунок чого, їх створювати, ці місця? Відповідь у країні з одним із найпотужніших аграрних потенціалів в світі, думаю, очевидна. Якщо ж повертатися до питання освіти, то збереження освітніх закладів є пріоритетним і важливим, адже навчання завжди було основою для процвітання та розвитку і закриття установ, що займаються її поширенням, навряд чи зумовить подальшу розбудову України, як успішної нації.

### **Література**

1. Статистичний збірник «Регіони України» 2014.
2. Aphorizm.org.ua: [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://aphorizm.org.ua/subrazd.php?page=5&pages\\_block=1&rid=4&sid=299](http://aphorizm.org.ua/subrazd.php?page=5&pages_block=1&rid=4&sid=299).

# Секція 11: СВІТОВА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ І ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ XXI СТОЛІТТЯ

**Іванець О.В.**

*студентка II курсу, факультету фінансів і обліку,  
спеціальність міжнародна економіка,  
Полтавський університет економіки і торгівлі,  
м. Полтава, Україна*

## ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ЯК ТЕНДЕНЦІЯ РОЗВИТКУ ЛЮДСТВА

Актуальність теми. Близько трьох останніх десятиліть поспіль панівною тенденцією розвитку економіки та суспільства вважається глобалізація. Термін «глобалізація» запропонував у 1983 р. американський дослідник Теодор Левітт (1925–2006) для характеристики процесу поширення бізнесу та діяльності провідних компаній у межах усього світу, виникнення ринків, на яких здійснюється купівля-продаж стандартизованої у світових масштабах продукції. Термін дуже швидко набув популярності як наукова категорія при описі значно ширшого кола явищ, ніж передбачав Т. Левітт. Зокрема, разом із поширенням інформаційних технологій, інтенсифікацією культурних та господарських зв'язків, а також туристичних потоків, після глобалізації бізнесу, ринків та економіки почала розвиватися глобалізація суспільного життя.

Виклад матеріалу дослідження. На рівні галузі глобалізація визначається тим, наскільки конкурентоспроможність компанії всередині галузі в даній країні взаємопов'язана з її конкурентоспроможністю в іншій країні. Чим більше глобалізована галузь промисловості, тим більше переваг отримує компанія від внесеної технології, виробничого процесу, фабричної марки. Глобалізовані галузі промисловості мають тенденцію домінувати на кожному ринку одним і тим самим набором глобальних компаній, які координують між собою стратегічні дії в усіх країнах своєї активності.

Глобалізація на рівні окремої країни характеризується ступенем взаємозв'язку її економіки зі світовою економікою в цілому. Незважаючи на зростання глобалізації світової економіки, не всі країни в однаковій мірі інтегровані до неї. Існують декілька головних показників, що визначають ступінь інтегрованості економік різних держав у глобальну економіку, серед яких:

- співвідношення зовнішньоторговельного обороту і ВВП;
- прямі іноземні інвестиції (ПІІ), які спрямовуються в економіку країни і з країни, та портфельні інвестиції;
- потік платежів роялті в країну та з країни, що пов'язані з переданням технологій.

Глобалізація на світовому рівні визначається економічними взаємозв'язками між країнами, які зростають та відбиваються на зустрічних потоках товарів, послуг, капіталу та ноу-хау, що постійно збільшуються.

Основною рисою процесу глобалізації є формування глобально функціонуючого виробничого процесу, серцевиною якого є сформовані інтернаціоналізовані відтворювальні цикли – ядра, що виступають своєрідним локомотивом світового господарства. В межах цих циклів формується світовий дохід, перерозподіл якого є головним стратегічним орієнтиром і основою зовнішньої політики будь-якої держави. У сучасному світі глобалізація справляє домінуючий вплив на розвиток будь-якої країни. З одного боку, через розповсюдження інновацій у сфері технологій і менеджменту, активний обмін товарами, послугами, інвестиціями вона сприяє підвищенню ефективності функціонування національних економік, а з іншого – посилює нерівномірність, асинхронність та диспропорційність розвитку.

На одному полюсі сучасної світової економіки концентруються країни – глобальні лідери з домінуванням США. На основі вдалої багаторічної експансії у всіх сегментах світового ринку, накопиченого у безпрецедентних масштабах капіталу ключовими детермінантами їх успіху стають інтелектуалізація, соціалізація, екологізація, деіндустріалізація економіки, пріоритетність знань та інформації, розвиток «людського капіталу».

На іншому полюсі світової економіки – більшість країн, для котрих економічна глобалізація проявляється як якісно нові умови розвитку, на які практично неможливо впливати, але обов'язково треба враховувати. Особливо важливо враховувати масштаби і динаміку процесу становлення системи глобального управління ресурсами планети і перерозподілом світового доходу, який не є еквівалентним.

Глобалізація – це об'єктивний процес планетарного масштабу, який має як прогресивні наслідки, так і негативні. До позитивних ми можемо віднести: поширення нових інформаційних технологій та пов'язаних з ними переваг (скорочення часу і витрат на трансакції, поліпшення умов праці та життя); перехід на ресурсозаощаджуючі технології; посилення уваги до важливих проблем людства та інші.

Однак, глобалізація економіки – це не лише вигоди від зростання участі країни в світових економічних процесах, але й висока ймовірність втрат, зростання ризиків. Глобалізація передбачає, що країни стають не просто взаємозалежними з причини формування системи міжнародного

інтегрованого виробництва, зростання обсягів світової торгівлі та потоків іноземних інвестицій, інтенсифікації руху технологічних нововведень тощо, але й більш вразливими щодо негативного впливу світогосподарських зв'язків. Світова практика доводить, що вигравш від глобалізації розподіляється далеко не рівномірно між країнами та суб'єктами економічної діяльності.

Отже, до негативних наслідків глобалізації відносяться: посилення нерівномірності розвитку країн світу; нав'язування сильними країнами своєї волі, нераціональної структури господарства, політичної та економічної залежності.

Саме тому, глобалізація як суперечливий процес, потребує регулювання на національному та міждержавному рівнях.

Головні протиріччя глобальної економічної системи пов'язані з формуванням в рамках провідних західних держав замкненої господарської системи. Цей процес можна прослідкувати за такими напрямками: 1) концентрація в постіндустріальному світі більшої частини інтелектуального і технологічного потенціалу людства; 2) зосередження основних торговельних потоків в межах співдружності розвинених держав; 3) замикання інвестиційних потоків та 4) спрямованість міграційних потоків з країн «третього світу» в розвинені регіони планети.

За умов глобалізації значно посилюється не лише економічна, але і політична та соціальна нерівність між країнами. Розрив у доходах між 1/5 частиною народонаселення, що проживає в найбільш заможних країнах і 1/5, що проживає в найбідніших країнах у 1997 р. виражався співвідношенням 74/1, порівняно з 60/1 в 1990 р. і 30/1 — в 1960 р. для порівняння — в 1900 р. цей розрив становив 3/1, у 1913 р. — 11/1.

Висновки. Таким чином, глобальної економіки на сьогодні не існує: має місце господарська система, в якій економічний і соціальний розвиток більшої частини людства знаходиться в жорсткій залежності від прогресу постіндустріального світу і від його можливості впливати на події в решті регіонів планети. Безумовно, господарські і інформаційні зв'язки стають все більш інтенсивними, проте їх значення в рамках різних соціально-економічних систем залишаються діаметрально протилежними. Всередині постіндустріального світу глобальні тенденції призводять в кінцевому результаті до зближення рівнів розвитку окремих країн і їх жорсткого протистояння з рештою світу. У всепланетарному масштабі кожен новий прояв глобалізації каталізує формування однополюсного світу, в якому глобального значення може набувати лише його центр, як постіндустріальна складова.

## Секція 12: ФІНАНСИ, ГРОШІ І КРЕДИТ

**Белова І.В.**

*к.е.н., доцент кафедри банківської справи  
ДВНЗ «УАБС НБУ»*

### **ХАРАКТЕРИСТИКА КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ЗАСАД МЕРЕЖЕВОГО МОДЕЛЮВАННЯ ДЛЯ ОЦІНЮВАННЯ МАСШТАБІВ ТРАНСМІСІЇ СИСТЕМНИХ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ**

Проблематика дослідження особливостей функціонування трансмісійного механізму системного фінансового ризику, що набула особливої значимості, враховуючи масштаби, швидкість поширення фінансових шоків та наслідки глобальної фінансової кризи 2007–2009 рр., на прикладному рівні включає ідентифікацію вірогідності настання системної події, а також визначення ймовірності дефолту певних груп фінансових посередників, спричиненого порушенням стійкості функціонування одного чи кількох з них. Математичним апаратом, що дозволяє оцінити такі взаємозв'язки, є мережеве моделювання, на основі застосування якого можна, по-перше, виявити, наскільки схильною на певний момент часу система є до трансмісії фінансових шоків, а, по-друге, означити основні канали, через які відбувається запуск, так званого каскадного дефолту.

У загальному вигляді моделювання за допомогою мережевих технологій являє собою побудову системи взаємозв'язків між фінансовими посередниками на основі певного критерію (наприклад, у процесі застосування мережевих моделей для ринку міжбанківського кредитування таким критерієм може виступати обсяг кредитування банків між собою на певну дату), при цьому сам фінансовий інститут позначається як вузол, тоді як наявні взаємозв'язки ілюструються у вигляді ребер графа. Надалі допускається припущення про банкрутство одного з вузлів і на основі оцінки на вплив стійкості пов'язаних з ним фінансових посередників можна виявити обсяг дефолтного кластера (сукупність фінансових інститутів, які постраждали унаслідок краху одного випадково обраного посередника) [2]. Таким чином, даний інструмент є досить ефективним предикативним засобом за умови наявності достатнього обсягу адекватної інформації, що і обумовлює доцільність більш ґрунтовного дослідження теоретичних засад та можливостей практичного застосування мережевих моделей для прогнозування трансмісії системного фінансового ризику.

У контексті характеристики концептуальних засад мережевого моделювання доцільно ідентифікувати певні загальні властивості та припущення зазначеної методики, характерні для великих і складних мереж, що представляють особливий інтерес в сучасних умовах, оскільки вони дозволяють краще зрозуміти розгортання кризових процесів та з'ясувати дію недавніх фінансових механізмів динамічних мереж. До них належать такі:

- властивість «надійний, але тендітний/крихкий» характеризує систему, у якій вірогідність виявлення вузла зі значним числом взаємозв'язків є низькою, тоді як вірогідність існування вузла з декількома каналами зв'язку є досить високою; ця властивість характеризує надійність мережі у разі випадкового видалення певного вузла, що не має високого системного значення (з урахуванням високої частоти вузлів низького ступеня) у порівнянні з його нестійкістю у разі цільової атаки, спрямованої проти одного з небагатьох тісно взаємопов'язаних вузлів (які можуть представляти, наприклад, фінансовий центр);
- властивість «сила слабких зв'язків» набуває особливої значимості з точки зору наявності / поширення інформації при формуванні топології мережі, тобто в умовах асиметрії інформації досить вірогідно може виникнути ситуація, за якої певний вузол чи тіснота його зв'язків може бути недооціненою, тобто при моделюванні певні графи можуть залишитися поза увагою, тоді як на практиці може виявитися, що даний вузол мав значно вищий рівень значимості у процесі запуску каскадного дефолту;
- гомогенність — властивість, яка припускає, що деякі атрибути, як правило, призводять до формування кластерів вузлів;
- «феномен маленького світу» є властивістю, яка засвідчує, що кількість зв'язків, які охоплюють відстань між будь-якими двома вузлами, як правило, є відносно низькою (або мережеві шляхи короткі). Це може мати цікаві наслідки для епізодів каскадного дефолту в багатьох реальних невеликих мережах, оскільки кількість постраждалих вузлів, після краху яких фінансовий ризик набуває системного характеру, є особливо низькою (і може бути нульовою). Прикладом реалізації цієї властивості динамічних мереж може бути досить стрімкий процес абсорбції ліквідності банківської системи, запущений неплатоспроможністю одного системно-важливого банку.

При застосуванні цих властивостей до фінансових мереж потрібно розглядати процес, що відбувається в мережі і поведінку вузлів в конкретній області застосування.

Однією з найважливіших характеристик структури мережевих систем є їх зосередженість (тобто, в широкому сенсі, положення вузла



в мережі). Виходячи з цього, можна виокремити три моделі побудови мереж, а саме: завершені (complete) мережі, коли вузли характеризуються майже однаковою кількістю зв'язків та є рівновеликими; випадкові (random) мережі, для яких притаманною є низька тіснота зв'язків між вузлами, а структура вузлів є неупорядкованою; безмасштабні (scale-free) мережі, в яких відсутні вузли з типовим числом зв'язків [1].

Таким чином, варто відзначити, що у процесі побудови моделі реакції певної мережі (у тому числі, і фінансового ринку) важливого значення набуває як необхідність врахування специфічних властивостей динамічних мереж, так і правильна ідентифікація їх структури, що виступає передумовою отримання адекватних результатів оцінювання масштабів трансмісії фінансових шоків, що набувають системного характеру.

Складність прикладного застосування мережевих моделей для прогнозування ймовірності каскадного дефолту, унаслідок поширення системних фінансових шоків полягає у недостатності інформаційного забезпечення означеного процесу, оскільки інформацію щодо операцій, які виконують фінансові посередники, мають лише регулятори. Зазначений процес дещо спрощується у випадку існування мегарегулятора фінансового ринку, проте для інших моделей побудови системи нагляду за фінансовим ринком мережеве моделювання може стати досить складним та трудомістким, але його практична значимість свідчить про необхідність налагодження інформаційних каналів між регуляторними органами.

У контексті практичного застосування мережевих моделей для оцінювання масштабів трансмісії фінансових шоків доцільно охарактеризувати основні засади їх реалізації для банківського та страхового сегментів. Так, основою ідентифікації ймовірності банкрутства певного банку є зміна у структурі його активів та зобов'язань, що спричинена реалізацією певних екзогенних та ендогенних чинників, а тому у якості вузлів можуть бути обрані певні банки, які формують банківську систему України, тоді як графи будуть відображати міжбанківські кредити та депозити. Показником, що характеризує дефолт конкретного банку запропоновано обрати індикатор Z-score, що розраховується за методикою МВФ. Переходячи до характеристики процесу мережевого моделювання у страховому сегменті, слід зауважити, що у якості вузлів мережевої топології запропоновано визначати окремі страхові компанії, а графи буде сформовано на основі взаємодії страхових компаній ринку у контексті перестраховування. Індикатором, на основі якого можна зробити висновок про банкрутство страховика, запропоновано обрати запас платоспроможності страховика (дефолт страхової компанії характеризує від'ємне значення показника), що розраховується відповідно до чинного законодавства України [3].

Отже, підсумовуючи вищевикладене, можна зазначити, що практична реалізація мережевого моделювання на ідентифікованих вище засадах

дозволить виявити ті фінансові інститути, дефолт яких може спричинити настання системної події у широкому розумінні, а тому виступає передумовою своєчасної розробки та реалізації системи превентивних заходів щодо поліпшення фінансової стійкості таких банків. Крім того, використання означеного підходу дозволить оптимізувати систему надання кредитів рефінансування, спрямовуючи фінансові ресурси Національного банку України на підтримку саме тих банків, неплатоспроможність яких може загрожувати стабільності функціонування банківської системи та суміжних сегментів фінансового ринку. У зв'язку з цим використання мережевого моделювання може перетворитися на дієвий інструмент покращення регуляторної політики органів нагляду за банківським та страховим сегментами.

### Література

1. Recent advances in modelling systemic risk using network analysis [Electronic source] / ECB report. — Available at: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/modellingsystemicrisk012010en.pdf>
2. Леонидов А. В. Оценка системных рисков межбанковского рынка России на основе сетевой топологии / А. В. Леонидов, Е. Л. Румянцев // Журнал Новой экономической ассоциации. — 2013. — № 3 (19). — С. 65–80.
3. Про страхування [Електронний ресурс]: Закон України № 85/96-ВР від 07.03.1996 зі змінами та доповненнями. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>.

**Пенякова Г. Л.**

*кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів,  
грошового обігу та кредиту  
Одеський інститут фінансів  
м. Одеса, Україна*

**Козак Д. А.**

*кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів,  
грошового обігу та кредиту  
Одеський інститут фінансів  
м. Одеса, Україна*

## **СИСТЕМА ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ**

Пенсійне забезпечення в Україні є основною складовою системи соціального захисту населення. Статтею 46 Конституції України визначається право громадяни на соціальний захист, що включає право на забезпечення їх у разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності,

втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та інших випадках, передбачених законом [1].

Це право гарантується загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням за рахунок страхових внесків громадян, підприємств, установ і організацій, а також бюджетних та інших джерел соціального забезпечення.

Недосконалість пенсійної системи України, на жаль, на сьогодні є надзвичайно актуальним питанням, адже створення належної трирівневої системи пенсійного забезпечення так і не відбулося. На сьогодні кожна шоста гривня державного бюджету України йде на виплату пенсії, яка все одно не забезпечує від бідності. Демографічні прогнози залишаються невтішними: кількість пенсіонерів щорічно збільшується, а кількість працюючих навпаки — продовжує скорочуватись.

До основних причин незадовільного пенсійного забезпечення можна віднести: неспроможність існуючої солідарної системи забезпечити гідний рівень життя пенсіонерів; низький рівень заробітної платні; демографічна причина — рівень старіння населення України є найвищим у СНД (хоча й нижчим, ніж у більшості економічно розвинутих країн), але питома вага пенсіонерів у складі населення країни перевищує не тільки східноєвропейські, а й західноєвропейські стандарти [2]. Кризова економічна ситуація в країні та негативні загальносвітові тенденції зводять нанівець всі здобутки початої наприкінці 2011 року пенсійної реформи.

Солідарна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування базується на засадах солідарності та субсидування і здійснення виплати пенсій та надання соціальних послуг за рахунок коштів Пенсійного фонду [3, с. 323].

Сьогодні в Україні маємо ситуацію, коли кількість населення продовжує щорічно зменшуватись, а кількість пенсіонерів щороку зростає, тобто Пенсійний фонд з кожним роком генерує дедалі більше ризиків не тільки для державного бюджету, оскільки вимагає дедалі більше коштів, через постійне підвищення пенсій, але й для економіки загалом. Однак, більша частина пенсіонерів не може похвалитися забезпеченою старістю, а порівняно з розвиненими країнами, наш рівень забезпечення громадян є більш ніж незадовільний.

Розмір мінімальної пенсії в країні в останні п'ять років складає порядку 80% величини прожиткового мінімуму. Це при тому, що порядок формування набору товарів і послуг в Україні, що входять до складу мінімального прожиткового мінімуму, є абсолютно незадовільним.

В Україні кількість громадян, вік яких перевищує 65 років, становить 16%, що є одним з найбільших показників у світі. Якщо в 2010 р. співвідношення працівників та пенсіонерів в країні складало 100 до 88, то в 2025 р. очікується, що таке співвідношення складатиме 100 до 100,

а у 2050 р. — 100 до 125. Тобто, з 2025 р. кожен робітник працюватиме на власну зарплату, на 100% пенсії одного пенсіонера, а з 2050 р. — ще й на майже 40% — пенсію другого пенсіонера [4].

Збільшення чисельності пенсіонерів на фоні зменшення кількості працюючих стає першочерговою причиною підвищення віку виходу на пенсію. При ухваленні такого рішення була врахована очікувана тривалість життя на момент виходу на пенсію. Так, якщо для українських чоловіків очікувана тривалість життя після досягнення 60-річного віку складає 14 років, то для жінок 55-річного — 25 років [5, с. 6].

Однак, незважаючи на проведені реформування в солідарній системі, вона знаходитиметься на межі краху через неспроможність забезпечити гідне життя населення навіть на рівні мінімальних пенсій. Система віджила своє, тому вкрай необхідна накопичувальна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, яка ґрунтується на тому, що майбутні пенсіонери будуть обов'язково перераховувати певну суму (від 2 до 7% від нарахованої заробітної плати) у так званий спеціальний Накопичувальний пенсійний фонд, який може управлятись як централізовано державними структурами, так і приватними організаціями з управління активами. При цьому, накопичувальний пенсійний фонд має забезпечувати збереження коштів та їх примноження шляхом результативного інвестування пенсійних активів. У результаті пенсіонери будуть отримувати як «державну» або «солідарну» пенсію, так і додаткову пенсію за рахунок коштів, облікованих на його накопичувальному пенсійному рахунку. Проте Закон України щодо запровадження механізму перерахування страхових внесків до накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування не розроблений.

Ще однією умовою для функціонування накопичувальної системи пенсійного забезпечення є довіра населення України до нього. Для вирішення цього завдання необхідно на державному рівні забезпечити умови унеможливлення знецінення (чи втрати) пенсійних активів накопичувальної системи, а таких загроз є декілька: інфляційні процеси; валютні коливання; можливість банкрутств одержувачів внесків накопичувального рівня; неефективне управління пенсійними активами; корупційні схеми розкрадання коштів [6].

Важливою підмогою системі загальнообов'язкового державного пенсійного страхування має стати система недержавного пенсійного забезпечення, що базується на засадах добровільної участі громадян, роботодавців та їх об'єднань у формуванні пенсійних накопичень з метою отримання громадянами додаткових пенсійних виплат. Проте, система недержавного пенсійного забезпечення в країні розвивається дуже повільно, а частка населення, яка вже розпочала вкладення в недержавні пенсійні фонди, є мізерною.

Отже, необхідно зробити декілька кроків, щоб трирівнева пенсійна система запрацювала, а саме:

- для збалансування бюджету Пенсійного фонду України та підтримання стабільного пенсійного забезпечення учасників солідарної системи необхідно звести інфляцію в країні до рівня 3% річних, пенсію індексувати лише на показник інфляції, а зарплату підвищувати випереджаючими темпами;
- розробити й запровадити програму реальної легалізації доходів населення з метою розширення бази нарахування страхових внесків;
- почати запровадження механізму перерахування страхових внесків до накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування;
- підвищити ефективність вітчизняної системи недержавного пенсійного забезпечення, оскільки воно дало б змогу зменшити тиск на солідарну пенсійну систему, сприяло б розвитку ринкових механізмів, дало б поштовх структурній перебудові економіки за рахунок довгострокових інвестиційних коштів.

### Література

1. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>.
2. Дідковська Т. О. Поняття та сутність пенсійного забезпечення в Україні: сучасні реалії та перспективи розвитку // Форум права. – 2012. – № 1 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/FP/2012-1/12dtotpr.pdf>.
3. Ярошевич Н. Б. Особливості формування надходжень ПФУ в контексті проблем солідарної пенсійної системи // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.8. – с. 322–326.
4. Заблоцький М. Що покаже новий перепис населення // Економічна правда. – 2012. – 9 серпня. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ergavda.com.ua/publications/2012/08/9/331728/>.
5. Никитенко В. С. Предусмотренное выполнено в полном объёме // Вестник ПФУ. – 2012. – № 10 (124). – с. 4–8.
6. Шевчук П. Ризики реформування системи пенсійного забезпечення в Україні // Демократичне врядування. – 2012. – Вип. 9. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.lvivacademy.com/visnik9/fail/Shevchuk\\_P.pdf](http://www.lvivacademy.com/visnik9/fail/Shevchuk_P.pdf).

**Шевченко А.М.**

*к.е.н., ст. викладач кафедри фінансів  
Черкаський державний технологічний університет  
Черкаси, Україна*

## **СПІВПРАЦЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ ТА МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ: ПЕРЕШКОДИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ**

Мале підприємництво має великий потенціал, що дозволяє йому розвиватись в цілях підйому вітчизняної економіки, проте відкриття навіть малого бізнесу практично неможливо без допомоги ззовні. На сектор малого бізнесу працює цілий комплекс спеціалізованих організацій: банки, фінансові фонди, школи бізнесу, юридичні й аудиторські фірми, інформаційно-консультативні служби, бізнес-центри й бізнес-інкубатори, торгові палати та асоціації. Проте вагоме значення у розвитку в Україні малого та середнього бізнесу залежить не лише від форми та виду бізнесу, але й від того, наскільки сприятливі умови здатні для нього створити місцеві органи влади. Свідченням того, що малий бізнес є муніципальною справою, свідчить те, що значна частина малого бізнесу працює на потреби міста та регіону; розширення масштабів малого бізнесу дає змогу створювати нові робочі місця, зменшує місцевий рівень безробіття; пропорційно зростанню кількості малих підприємств та обсягів обігу збільшуються й податкові відрахування до місцевого бюджету, що сприяє поповненню бюджету міста [1].

Але поряд з очевидними перевагами малого бізнесу є й слабкі й вразливі особливості, зумовлені самою природою дрібнопідприємницької діяльності. Так, наприклад, банкрутство в сфері малого бізнесу трапляються частіше через його моноорієнтованість на ринку. Тоді як великі підприємства працюють у значно ширшому спектрі. Як свідчить досвід країн з перехідною економікою, місцева влада може й повинна виконувати подвійне завдання:

- сприяти зародженню й розвитку інфраструктури малого бізнесу на своїй території;
- підтримувати підприємців-початківців та підприємців, які вже ефективно працюють.

Місцева влада на підставі Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» має реальну можливість не лише здійснювати загальне керівництво, але й займатися підприємницькою діяльністю, використовуючи мережу комунальних підприємств та організацій [2].

Вирішальне значення під час створення сприятливих умов для зростання ефективності цього економічного сектора відіграє

соціально-економічне політика саме місцевих органів влади. налагодженню соціального партнерства може посприяти кращий досвід регіональної підтримки, яку сьогодні надає місцева влада в різних регіонах України. Серед кращих прикладів регіональної підтримки можна навести такі:

- податкові пільги та знижки ставок місцевих податків і зборів, спрощення процедур реєстрації, розширення доступу до ресурсів фінансово-кредитних установ;
- скасування плати за державну реєстрацію при започаткуванні власної справи для громадян зі статусом безробітних;
- зменшення ставок єдиного податку для підприємців — виробників сільськогосподарської продукції, для підприємців, що надають автотранспортні послуги та здійснюють ремонт і будівництво житла, надають побутові послуги інвалідам, що стимулюватиме розвиток соціальної сфери;
- стягнення збору за розміщення об'єктів торгівлі в кредит;
- з метою надання інформаційно-консультаційної допомоги започаткування «гарячих ліній», «днів юридичної допомоги підприємцям», виїзних приймалень, до роботи в яких залучаються представники контролюючих органів, регулярні семінари для підприємців;
- співробітництво найбільш активних підприємців регіону з представниками закордонних ділових кіл по організації міжнародних і міжрегіональних виставок та ділових обмінів досвідом [3].

Резюмуючи, важливо зазначити, ще декілька рекомендацій, які застосовуються закордоном та наблизять партнерство місцевих органів влади та бізнесу:

1. Забезпечення безкоштовних консультацій. Місцеві представники органів влади мають надавати інформацію власникам бізнесу про свої програми та послуги. В разі необхідності адміністратори мають надати професійну допомогу щодо науково-дослідних програм і грантів. Створення офісів по наданню безкоштовних консалтингових послуг допоможе тлумаченню складних урядових постанов.

2. Вільний доступ до статистичної інформації та маркетингових досліджень. Подібні статистичні звіти є безцінними ресурсами при складанні бізнес-плану та необхідною інформацією для досвідчених власників бізнесу, які хочуть оцінити конкурентний ринок.

3. Можливість надання послуг або реалізації продукції в урядових структурах. Малий бізнес може забезпечувати потреби місцевого самоврядування (будівельні матеріали, канцелярське приладдя, продукти харчування та консультаційні послуги). Співпраця такого рівня можлива за умови доступу до необхідної інформації про державні закупівлі та майбутні тендери, вимоги, пропозиції та правила, що регулюють подібні заходи [4].

Аналіз розвитку малого підприємництва у світі, і у європейських країнах зокрема, дозволяє виділити на сьогодні три стратегічні підходи до його розвитку на загальнодержавному рівні. Найрозвинутіші країни світу пріоритетним напрямком політики розвитку малого підприємництва вважають інтеграцію малого і великого бізнесу. Це досягається шляхом запровадження субконтрактних угод, лізингових схем, франчайзингу, спільного виконання науково-технічних програм та розробок тощо. Індустріальні та постіндустріальні країни-лідери реалізують стратегію, яка передбачає максимальне використання переваг малого підприємництва та утримання нормативних параметрів розвитку малого бізнесу в структурі економіки. Третє: країни, що обрали стратегію «наздоганяючого економічного розвитку», впроваджують стратегії форсованого розвитку підприємств малої економіки.

Зважаючи на зарубіжну практику, можна виділити деякі тези його використання для формування стратегії розвитку малого бізнесу регіональними органами влади, зокрема:

- стратегія розвитку малого підприємництва в регіоні повинна будуватися відповідно до загальної економічної стратегії розвитку регіону з урахуванням його специфіки, стратегічного призначення, ролі підприємництва в господарському комплексі регіону, ресурсних можливостей;
- стратегічних пріоритетів повинно бути небагато (не більше п'яти) з тим, щоб не розпорошувати між ними заплановані ресурси;
- мета і стратегічні пріоритети повинні визначатися кількісними (обов'язково) та якісними індикаторами із вказівкою часових параметрів їх досягнення;
- стратегія повинна конкретизувати шляхи реалізації стратегічних цілей та політику управління сектором малого підприємництва регіону, тобто визначати, за допомогою яких доступних місцевій владі важелів та механізмів буде організовуватися діяльність за кожним з напрямків;
- для того щоб стратегія була дієвою, вона має бути підтримана регіональною громадою, зокрема підприємництвом регіону, а тому із самого початку підприємницькі структури повинні бути задіяні в розробці та обговоренні стратегічних положень;
- для реалізації стратегії необхідний постійний моніторинг дій влади з її виконання. Тому до стратегії рекомендується вносити завдання зі створення системи моніторингу її виконання [5].

В часи економічної нестабільності, коли місцева влада самостійно повинна вирішувати проблемами соціально-економічного розвитку територій, зростанням безробіття й дефіциту місцевого бюджету, одним з можливих напрямів послаблення загальних негативних соціально-економічних



явищ і тенденцій є поглиблення взаємодії місцевої влади з малим бізнесом, що забезпечить реальне підвищення економічного рівня району, міста, села, селища за допомогою розвитку підприємництва.

### Література

1. Тренінг для мера: малий бізнес та місцеве самоврядування — нові можливості співпраці [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.academia.org.ua/?p=571>
2. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21.05.1997 № 280/97-ВР. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>
3. Місцева влада і бізнес: ефективні методи регуляторної підтримки. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.academia.org.ua/?p=574>
4. Бей О., Томсон Г. Зарубіжні практики розробки стратегій розвитку малого підприємництва на регіональному рівні/О. Бей, Г. Томсон. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://policy-analysis.org/wp-content/uploads/2014/09/009-Lviv-ME-SED-Report-Best-Strat-UKR.pdf>
5. Katherine Roos 5 ways government can help your small business [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.waveapps.com/blog/small-business-government-help/>

**Яремченко Л.М.**

*к.е.н., асистент кафедри фінансів*

*ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»*

*м. Полтава, Україна*

## **ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНТЕГРОВАНИХ ФІНАНСОВИХ КЛАСТЕРНИХ СИСТЕМ В УКРАЇНІ**

Стабільне та гарантоване фінансування підприємницької діяльності за ринкової економіки є одним з пріоритетних питань. Особливо, це питання стосується малого підприємництва, адже саме йому найважче отримати кредити в банках або іншу фінансову підтримку різних організацій та установ, що її здійснюють.

Переважна частина малих підприємців мають проблему щодо забезпечення кредиту, що пов'язане із закономірним прагненням фінансових установ мінімізувати свої кредитні ризики. Тому всі форми забезпечення позичених коштів мають задовольняти таким вимогам: висока ліквідність (можливість конвертації активів у грошову форму); здатність до тривалого зберігання (як мінімум, протягом періоду кредитування); стабільність цін на заставне майно; низькі витрати на зберігання й реалізацію

предмету застави [1, с. 4]. Саме з метою підтримки власної бізнес-ініціативи, яку не завжди підприємці можуть підкріпити «належною» заставою, ця проблема стає нерозв'язною.

Розглядаючи питання удосконалення інфраструктури підтримки розвитку малого підприємництва, зауважимо, що одним найголовніших його аспектів є надання гарантій спеціальними фінансовими установами у якості забезпечення кредитів, що надаються суб'єктам названої категорії підприємців. Дані повноваження покладені саме на інтегровані фінансові кластерні системи, що можуть бути представлені гарантійними кооперативами та товариствами взаємного гарантування, кредитування та страхування.

У зарубіжній практиці вже є досвід створення даних установ, насамперед, це країни Західної Європи, Канада, Великобританія, США, Японія, Туреччина та інші.

Зауважимо, що гарантійні фонди займають місце фінансового посередника між банком та його позичальником, і гарантують повернення кредиту частиною власного капіталу.

Успішний досвід функціонування у Західній Європі мають товариства взаємних гарантій. Їх діяльність хоч і має національні особливості, пороте базується на широковідомому принципі фінансової взаємодопомоги [2, с. 9]. Названі товариства допомагають банкам та кредитним кооперативам вирішити питання про доцільність надання кредиту окремо взятому малому підприємству шляхом оцінки ступеня фінансового ризику. В свою чергу, в обмін на гарантію, позичальник платить визначену суму, пропорційну сумі кредиту, що спрямовується на нарахування на пайові внески інших членів товариства, погашення операційних витрат та формування резервного капіталу.

У Франції найбільш розповсюдженою є діяльність таких інтегрованих фінансових кластерних систем, як кооперативні товариства, а також сервісні організації — товариства взаємного страхування та страхові кооперативи. Доцільність появи останніх на вітчизняному ринку фінансових послуг зумовлена невідповідністю українських страховиків запитам сучасного ринку. Товариства взаємного страхування та страхові кооперативи в Україні можуть мати велике значення для дрібних фермерів та одноосібних сільських товаровиробників.

Також зауважимо, що сучасні товариства взаємного страхування і страхові кооперативи практично не мають суттєвих відмінностей в організації і діяльності. Особливістю більшості товариств взаємного страхування є те, що вони поширюють свою діяльність на більші території, а окремі з них орієнтуються на охоплення зарубіжних ринків страхових послуг [3, с. 512].

Перевагами від надання кредитних гарантій у рамках створення даних об'єктів інфраструктури є:

- для суб'єктів малого підприємництва (розвиток підприємництва за рахунок кредитних ресурсів; більш зручний доступ до кредиту; триваліший термін дії кредиту і нижчі витрати щодо його отримання; доступ до адаптованих гарантій; доступ до кваліфікованих консультаційних послуг; розширена конкуренція; доступ до повноцінної інформації; залучення до співпраці з підприємницькими колами);
- для державних органів (стимулювання малого підприємництва; збільшення інвестицій; зростання чисельності зайнятого населення; розширення конкурентного середовища; поліпшення ситуації щодо сплати податків; підвищення ефективності та прозорості відносин із малим підприємництвом; ефективніша реалізація державної соціально-економічної політики; поліпшення ставлення підприємців до влади);
- для фінансово-кредитних установ (отримання кваліфікованої оцінки позичальника; зменшення витрат на аналіз економічного стану позичальника; покриття кредитних ризиків реальною гарантією; скорочення сум, призначених на покриття кредитних ризиків; розширення клієнтської (членської) бази; зростання ймовірності збільшення доходів від кредитних операцій; скорочення витрат на моніторинг позичальника; забезпечення гарантійних портфелів).

Отже, створення відповідних інтегрованих фінансових кластерних систем призведе до зменшення надвисоких вимог по заставі у суб'єктів малого підприємництва, що суттєво розширить їм горизонти до кредитування. Саме тому, для адаптації в українську практику зарубіжного досвіду розвитку системи кооперативів і товариств взаємних гарантій, необхідним є звернення до провідних міжнародних організацій з клопотаннями, для підготовки і реалізації спеціального проекту міжнародної технічної допомоги.

### Література

1. Запровадження механізмів гарантування кредитів малого та середнього бізнесу. – 25 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ufpp.gov.ua/ckfinder/userfiles/files/lib\\_bissnes/guaranteing\\_credit.doc](http://ufpp.gov.ua/ckfinder/userfiles/files/lib_bissnes/guaranteing_credit.doc)

2. Финансовые гарантии эффективный инструмент развития предпринимательства: Информационное руководство для предпринимателей «О гаранție pentru afacerea ta». – Кишинев, 2010. – 30 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.garantininvest.md/ru/pdf.ru.pdf>

3. Пантелеймоненко А. О. Західноєвропейські товариства взаємного страхування та страхові кооперативи: сутність організації, зміст діяльності і значення / А. О. Пантелеймоненко // Вісник Львівської комерційної академії. – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2011. – Випуск 10. – С. 509–520.

## Секція 13: ФІНАНСИ І ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА

**Новак В.М.**

*Студент кафедри економічної теорії  
Національного університету «Києво-Могилянська академія»  
м. Київ, Україна*

### ВПЛИВ ПОДАТКІВ ТА ЗБОРІВ ПРИ КУПВЛІ ПАЛЬНОГО НА НАСЕЛЕННЯ

За останні десятиліття значно зросла роль автомобільного транспорту у перевезеннях в межах України. Це могло бути спричинено різними факторами: від збільшення кількості автомобілів до занепаду річкового водного транспорту чи зникнення мережі нафтопродуктопроводів та інших. Ми не можемо заперечувати той факт, що вартість автомобільних перевезень прямо чи опосередковано впливає на вартість всіх товарів та послуг в нашій державі і як наслідок на вартість життя. Враховуючи падіння національної економіки, забезпечення достойного рівня життя громадян є основним завданням держави. В даній статті ми розглянемо можливості для підвищення рівня життя за існуючих умов, враховуючи досвід високорозвинених держав в податковій політиці та особливості ринку нафтопродуктів, які є в Україні сьогодні.

Предметом дослідження є податкова політика, об'єктом – податки на пальне в Україні.

Дана наукова стаття може бути корисною при розробці змін до податкового кодексу України.

На сьогодні бензин в Україні оподатковується податком на додану вартість, акцизом, та додатковим збором розмір ПДВ – 20% від вартості товару, акцизу – 202€ на тону, додаткового збору – 5%. [4,2].

За даними порталу «Все АЗС» середня вартість бензину А-95 в Україні станом на 15.06 – 21,47 грн. за літр [5]. Офіційний курс Євро – 24,06 [3] Розрахуємо вартість бензину, не враховуючи податки на реалізацією за формулою:

$$(21,47*1000/((1+20%)*1,05) - 202*24,06)/1000 = 12,18 \text{ грн./л.}$$

Для дизельного пального це:

$$(20,18*1000/((1,2)*1,05)-24,06*100)/1000 = 13,61 \text{ грн./л.}$$

Тож на кожен літр сплачується 9,29 грн. і 7,57 грн. відповідно додаткових податків та зборів.

При споживанні на рівні 2014р(3,142 млн. тонн бензину та 5,259)[6] та теперішніх цінах витрати на сплату згаданих платежів складуть близько 69 млрд. грн., що близько 4 % ВВП. Враховуючи зменшення частки доходів, що витрачаються на споживання зі зростанням доходу, ми розуміємо, що ці податки спрямовані в більший мірі на малозабезпечених громадян.

Для прикладу в США при купівлі пального сплачується тільки акцизний збір від 30 до 70 центів для бензину і від 36 до 90 центів при купівлі 1 галона[1], що відповідає від 1 грн. 70 к./л до 3,97 грн./л та від 2,04 грн./л до 5,1 грн./л відповідно для бензину і дизельного пального. Це становить значно меншу частку від середнього доходу ніж в Україні.

Враховуючи те, що понад 2 мільйони громадян отримують субсидії, а за даними ООН 80% населення України живе за межею бідності наявність відповідних регресивних податків є негативним явищем як для рівня життя населення, так і для економіки адже це збільшує розрив доходів між бідними і багатими, що є негативним фактором для національного господарства.

В питання оподаткування для України кращим прикладом є США ніж країни Євросоюзу, адже розрив між доходами найбагатших і найбідніших в Україні є значно більшим ніж в Європі і дещо зменшується лише за рахунок перерозподілу коштів через держбюджет, що демонструє неповний перехід до ринкової економіки, а враховуючи масове приховування доходів, перерозподіл відбувається тільки між середнім класом та бідними.

Наступним негативним наслідком є масове виробництво фальсифікованого пального. Так за даними ПММ директор консалтингової групи А-95 Сергія Куюна у 2014р. близько 19% від реалізованого обсягу пального, або 600 тис. тонн бензину і дизпалива було невідомого походження, а за січень-квітень цього року близько 180 тис. тонн, що становить 25% від обсягу реалізованого бензину у дизельного палива[7]. Це явище набуло поширення через можливість отримати значно вищі прибутки: не сплачуючи ПДВ, акциз та додатковий збір продавець заощаджує 7-9 грн. на літрі, тобто у цьому році за допомогою даної схеми отримано понад 1,44 млрд. грн. Окрім цього пальне виробляється в невідповідних умовах та є погані якості. Недавня катастрофа на нафтобазі в Василькові демонструє яку екологічну загрозу несуть такі «виробництва».

Тож важливим методом для розвитку економіки України є гнучка економічна політика. Враховуючи величезний розрив між доходами найбагатших і найбідніших українців, необхідною для збалансування економіки є прогресивна система оподаткування, та зменшення частки тіньової економіки, тож зменшення акцизів на пальне є ефективним методом для руху в даному напрямі.

### Література

1. STATE MOTOR FUEL TAXES: NOTES SUMMARY RATES EFFECTIVE 4/01/2015 режим доступу: <http://www.api.org/~media/files/statistics/state-motor-fuel-excise-tax-update-apr-2015.pdf> 3.7854
2. Закон України Про заходи щодо стабілізації платіжного балансу України відповідно до статті XII Генеральної угоди з тарифів і торгівлі 1994 року. режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/73-19>
3. Курс валют до гривні НБУ. режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/curmetal/detail/currency?period=daily>
4. Податковий кодекс України режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
5. Портал «Всі АЗС» режим доступу: <http://vseazs.com/>
6. Статистичні дані держкомстату по споживанні пального в Україні за 2014р. режим доступу: [http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2014/energ/vmp/vmp\\_u/arh\\_vmp2014\\_u.htm](http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2014/energ/vmp/vmp_u/arh_vmp2014_u.htm)
7. Українські новини. режим доступу: <http://ukranews.com/news/172895>.  
Ekspert-Kiev-stal-stolitsey-proizvodstva-toplivnoy-bodyagi.uk

**Паталета А.О.**

*студентка Донецького національного університету економіки і торгівлі імені М. Туган-Барановського  
м. Кривий Ріг, Україна*

## **ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ КАПІТАЛУ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ**

Розвиток інституту страхування в Україні як системи цивільно-правових та економічних відносин, що включає формування за рахунок внесків юридичних і фізичних осіб цільового фонду коштів і його використання для відшкодування збитку, що виникає в результаті прояву будь-яких об'єктивних небезпек, у вирішальній мірі залежить від рівня економічного розвитку держави, матеріального рівня життя населення та довіри широких верств населення до цього найважливішого інституту ринкової економіки.

Сучасний стан економіки України після втраченої довіри більшості населення до уряду, реформам і до фінансово-кредитним установам держави вимагає від держави проведення довготривалого комплексу заходів з відновлення довіри населення до фінансових структур і щодо посилення контролю з боку держави над їх діяльністю з метою недопущення фінансового краху окремих фінансово-кредитних структур, до яких відносяться і інститут страхування.

Відновлення довіри населення до інституту страхування безпосередньо пов'язане з рішенням однієї з основних завдань страхової організації, якою є безумовне забезпечення своєчасного і повного відшкодування збитків страхувальникові у разі виникнення подій, обумовлених у договорі страхування. Для вирішення цього завдання страховик повинен мати у своєму розпорядженні достатні грошові ресурси. Відповідно до цільового призначення ці ресурси можна визначити як власні кошти і залучені кошти у формі страхових резервів.

Від достатнього розміру власного капіталу і відповідним чином сформованих страхових резервів значною мірою залежить фінансова надійність страховика, стабільність даного сектора економіки, а отже, і довіра населення до інституту страхування. Це обумовлює актуальність обраної теми роботи.

Метою роботи є визначення методів покращення стану фінансового ринку завдяки створенню підходів до формування капіталу страхових компаній та зміцненню державної політики країни у сфері страхування.

Питанням дослідження формування капіталу страхування організацій присвячено ряд праць науковців та практиків таких, як Базилевич В. Д., Богомаз Н. В., Бондар А. В., Губар О. Є., Долгоша Н. О., Залетов О. М., Євтушенко Т. П., Плиса В. Й., Яворська Т. В. та інші.

В даний час значний науковий і практичний інтерес представляє визначення достатнього розміру власного капіталу, оптимальних пропорцій і співвідношень власного капіталу і залучених коштів у вигляді накопичених страхових резервів, а також можливі напрями діяльності страховика, пов'язані з інвестуванням цих коштів у різні сфери економіки.

На початковому етапі розвитку і становлення страхових компаній в Україні основний ухил у страхуванні був зроблений у бік демонополізації несформованого страхового ринку, розширення номенклатури страхових послуг, що відповідають економічним потребам юридичних і фізичних осіб того періоду.

Основними видами страхування того періоду були різні комбінації видів страхування життя, тобто накопичувальні види страхування.

Незважаючи на негативні моменти в розвитку економіки України в цілому, в останнє десятиліття страховий ринок показує динамічне зростання, а це означає, що обсяги грошових коштів, які надходять страховим компаніям у вигляді страхових премій, зростають з кожним роком і тому проблеми управління та використання капіталу страхових компаній будуть постійно актуальними і мають перебувати під постійним контролем з боку держави.

Страховик може розміщувати грошові кошти страхових резервів, зібрані зі страхувальників, в різні активи, які відрізняються між собою ступенем прибутковості і ліквідності [1].

Велике значення в діяльності страховика має прогнозування майбутніх виплат, тому в будь-який момент страховик повинен мати необхідну суму ліквідних активів для виконання своїх грошових зобов'язань перед страхувальниками. У свою чергу, необґрунтований надлишок активів у ліквідній формі різко зменшує прибутковість страхової компанії в інвестиційній діяльності.

Аналіз капіталу більшості українських страхових компаній показує (див. табл. 1), що відношення власного капіталу до страхових резервів становить на рівні 0,6–0,8, а в ряді страхових компаній розмір власного капіталу навіть перевищує розмір сформованих страхових резервів, тоді як це співвідношення в країнах з розвинутою економікою знаходиться на рівні 0,2. Згідно показникам за 2012–2014 роки в цілому спостерігається збільшення обсягів страхових резервів та активів страховиків, що є позитивною тенденцією. Але у 2014 відбулось зменшення технічних резервів, обсяг яких має бути достатній для покриття відшкодування всіх збитків за діючими договорами страхування [5].

*Таблиця 1.*

**Склад і динаміка страхових резервів та статутного капіталу на страховому ринку (тис. грн.)**

Показники	2012 рік	2013 рік	2014 рік	Темпи приросту	
				2012–2013	2013–2014
Страхові резерви, млн грн.					
Обсяг сформованих страхових резервів	12 577,6	14 435,7	15 828,0	14,8	9,6
– резерви зі страхування життя	3 222,6	3 845,8	5 306,0	19,3	38,0
– технічні резерви	9 355,0	10 589,9	10 522,0	13,2	-0,6
Активи страховиків та статутний капітал, млн грн.					
Загальні активи страховиків (згідно з формою 1 (П(С)БО 2))	56 224,7	66 387,5	70 261,2	18,1	5,8
Активи, визначені ст. 31 Закону України «Про страхування» для представлення коштів страхових резервів	48 831,5	37 914,0	40 530,1	-22,4	6,9
Обсяг сплачених статутних капіталів	14 579,0	15 232,5	15 120,9	4,5	-0,7

За експертними оцінками, в цілому по Україні страхуванням охоплено до 15% ризиків, тоді як у більшості розвинених держав охоплення ризиків становить на рівні 90–95%. Це каже, з одного боку, про великі



перспективи розвитку страхування в Україні, а з іншого боку – про неможливість подальшого освоєння страхового поля українськими страховиками. Підтвердженням цьому є те, що більшість страхових компаній в Україні зі своїми вкрай низькими фінансовими можливостями не зможуть застрахувати жодне навіть середнє промислове підприємство в Україні без участі іноземного перестраховальника [2].

Такий стан розвитку страхового ринку в Україні не може задовольнити ні держава, ні страхувальників. Малі розміри статутних фондів страхових компаній і відсутність достатніх сформованих страхових резервів ставить більшість страховиків на межу банкрутства. Тому в найближчій перспективі, як нам видається, було б раціональним і необхідне підвищити вимоги до розміру статутного фонду для страхових компаній.

Важливим аспектом розвитку страхування в Україні є впровадження третього рівня пенсійної системи – системи недержавного пенсійного забезпечення.

До Закону про оподаткування прибутку внесено спеціальні норми, що дозволяє підприємствам, які уклали довгострокові договори страхування життя своїх співробітників, відносити всі або частину цих витрат на зменшення оподаткованого прибутку, а також норми, що звільняють від оподаткування страхові компанії, що здійснюють страхування життя. У зв'язку з цим, стали очевидними переваги довгострокових договорів страхування життя, наданими як страхувальникам, так і застрахованим особам, перед накопиченням грошей у банках [4].

Все це призводить до покращення ситуації на страховому ринку та збільшення кількості страхових компаній, бо росте попит на страхові послуги.

Для покращення стану страхового ринку України держава зобов'язана вирішити, принаймні, два завдання:

- Не допустити повного усунення національних страхових компаній зі страхового ринку України;
- Зберегти НАСК «Оранта».

Збереження НАСК «Оранта» могло б піти по шляху реорганізації її в національну державну перестраховальну компанію. При цьому централізація перестраховальних премій всередині держави дозволить значно зміцнити позиції національного страхування і забезпечити державі стабільне джерело внутрішніх інвестицій.

Завдання недопущення усунення національних страхових компаній зі страхового ринку України можна вирішувати шляхом надання допомоги і сприяння держави у процесах об'єднання і злиття страховиків, і створення інфраструктури страхування. При цьому особливу увагу держави необхідно приділити компаніям, які проводять страхування життя.

Саме успішне проведення цих видів страхування дозволить зняти накопичене соціальну напругу в суспільстві, підвищить рівень довіри широких верств населення до страхування і тим самим створить стабільне джерело внутрішніх інвестицій [3].

Таким чином, політика держави у формуванні капіталу страхових компаній повинна здійснюватися в наступних напрямках:

- збільшення розмірів статутних фондів страхових компаній до рівня середньоевропейських страхових компаній;
- сприяння створенню страхової інфраструктури страхування за рахунок дрібних страхових компаній;
- сприяння у створенні національної державної перестраховальної компанії середньоевропейського рівня;
- створення умов формування капіталу страхових компаній за участю банків та інших кредитно-фінансових установ;
- розширення напрямків кредитної та інвестиційної діяльності страхових компаній.

Запропоновані підходи до формування капіталу страхових компаній дозволить зберегти конкурентоспроможність українських страховиків у боротьбі з транснаціональними компаніями за український страховий ринок.

### Література

1. Про страхування: Закон України від 07.03.1996 р. № 85/96-ВР зі змінами та доповненнями за станом на 11.08.2013. — Офіційний веб-портал Верховної Ради України. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/>
2. Василенко А. Інвестиційна діяльність страхових компаній: стратегія і пріоритети / А. Василенко, В. Тринчук // Страхова справа. — 2013. — № 3 (23). — С. 17–27.
3. Гаманкова О. О. Фінанси страхових організацій: навчальний посібник. / О. О. Гаманкова. — К.: КНЕУ, 2010. — 328 с.
4. Пенсійна реформа в Україні. Електронний ресурс, Режим доступу: <http://news.finance.ua>
5. Статистична інформація з сайту «Ліга страхових організацій України», Електронний ресурс, Режим доступу <http://uainsur.com/>

Савенко М.С.,  
Мірошников А.А.,  
Ануфрієва А.Ю.

*Студенти 3 курсу фінансового факультету  
Дніпропетровська державна фінансова академія  
м. Дніпропетровськ, Україна*

## **АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ПОДАТКОВОГО КОМПРОМІСУ**

Сучасний стан економіки та політичної ситуації значно послабили державну скарбницю. Значне зростання державного боргу на тлі підвищення дефіциту бюджету вимагає використання додаткових резервів для його наповнення. Одним з таких є нестандартний для вітчизняної практики податкового адміністрування захід, а саме податковий компроміс.

Для більшості сучасних та розвинених країн поняття «податковий компроміс» не є новим або чимось незвичним. Наприклад, в Ірландії податковий компроміс було запроваджено в один з найбільш скрутних для держави моментів як певну добровільну акцію декларування недоплачених платежів до бюджету, у ході якої було кардинально змінено фінансову ситуацію у країні. Треба сказати, що Ірландія пройшла цей шлях ще в далекому 1998 році. Під час існування режиму податкового компромісу в Італії було задекларовано понад 100 млрд євро, а сплачено до бюджету приблизно 7% від наведеної суми. Для таких країн, як Велика Британія, Німеччина та США, податковий компроміс є звичним явищем, яке виражається в тому, що податкові органи вказаних країн з певною періодичністю знижують ставки тих чи інших податків та звільняють осіб — платників податків за відповідних умов від відповідальності у разі порушення податкового законодавства [1, с. 45–46].

В Україні тема податкового компромісу обговорювалася тривалий час. Після зміни політичного режиму і оновлення верхівки Державної фіскальної служби вона набула нового розмаху. 17 січня 2015 року набрали чинності норми положення Податкового кодексу, відповідно до якого, податковий компроміс — це режим звільнення від юридичної відповідальності платників податків та/або їх посадових (службових) осіб за заниження податкових зобов'язань з податку на прибуток підприємств та/або податку на додану вартість за будь-які податкові періоди до 1 квітня 2014 року з урахуванням строків давності, встановлених статтею 102 Кодексу [2, ст. 102].

Мета податкового компромісу — повернення до бюджету частини коштів, незаконно зекономлених бізнесом під час попередньої влади та звільнення від відповідальності добросовісних платників податків.

Чинним законодавством передбачена наступна процедура досягнення податкового компромісу:

- платник податку, який вирішив застосувати податковий компроміс, відраховує 1095 днів у минуле. З того періоду розпочинається відлік тих податкових періодів, до яких може бути застосований податковий компроміс і закінчується такий проміжок часу першим квітня 2014 року. Тобто податковий компроміс може бути застосований лише до тих звітних періодів, які закінчилися першого квітня 2014 року;
- за цей час платник податку виявляє самостійно недоліки в своєму податковому обліку. Це можуть бути, наприклад, завищені витрати, які призвели відповідно до зміни об'єкта оподаткування податком на прибуток підприємств або завищений податковий кредит, який призвів до несплати податку на додану вартість, тощо;
- виявивши такі недоліки, платник звітує про них і сплачує 5% від суми податкових зобов'язань, решту – 95% держава пробачає. Такі пропорції обрані орієнтуючись на досвід Італії, де податковий компроміс проводився у декілька етапів, і для кожного з етапів була характерна індивідуальна ставка «компромісного платежу», яка не перевищувала 7% [1, с. 46].

Для застосування податкового компромісу платник податків повинен подати уточнюючий розрахунок податкових зобов'язань по податку на прибуток підприємства і/або податку на додану вартість. Разом з уточнюючим розрахунком подається перелік господарських операцій, по яких здійснені уточнення показників в податковій декларації. Уся процедура досягнення податкового компромісу повинна тривати не більше 70 календарних днів з дня подання уточнюючого розрахунку. Після цього в платника податків є 10 календарних днів, аби сплатити податкові зобов'язання, які обчислюються з дня узгодження суми. У разі несплати податкового зобов'язання в строк і, в повному обсязі, податковий компроміс не застосовується. Процедура податкового компромісу поширюється також на неузгоджені суми податкових зобов'язань по податку на прибуток підприємств і податку на додану вартість, які вказані в податкових повідомленнях-рішеннях, стосовно яких здійснюється процедура адміністративного або судового оскарження. Крім того, скористатися процедурою можливо в разі, якщо фіскальний орган вже почав документальну перевірку або виніс податкове повідомлення-рішення, але не погоджує його [3, с. 5].

Безумовно, введення податкового компромісу містить і ряд позитивних моментів. Насамперед позитив полягає в тому, що ті платники податків, які дійсно погодяться з умовами податкового компромісу та виведуть кошти з тіньового бізнесу отримують можливість легально працювати,

залучувати кошти для підприємницької діяльності, тощо. При цьому од-нозначно наповниться Державний бюджет України, який на сьогодні, як ніколи, потребує фінансових вливань [1, с. 47].

Але в той же час введення податкового компромісу викликає безліч запитань, розглянемо деякі з них. По-перше, положення Податкового кодексу України, які регулюють податковий компроміс, передбачають, що у випадку застосування податкового компромісу платник податків звільняється від фінансової, адміністративної та кримінальної відповідальності за заниження податкових зобов'язань. Проте, розслідуючи злочини, пов'язані із ухиленням від сплати податків, правоохоронні органи нерідко кваліфікують дії платника не лише за статтею 212 Кримінального кодексу України (ухилення від сплати податку), але й за іншими статтями Кримінального кодексу України, наприклад, підроблення документів, службова недбалість, тощо. У цьому випадку Податковий кодекс не містить відповіді на питання про те, чи буде звільнений платник податку лише від відповідальності за ухилення від сплати податків чи також від відповідальності за вчинення можливих інших злочинів, які вбачають в діях платника правоохоронні органи, які безумовно пов'язані зі сплатою податку. На нашу думку, якщо буквально дивитись на положення Податкового кодексу, то платник податку може розраховувати лише на те, що він буде звільнений від відповідальності за ухилення від сплати податку. Тому, застосовуючи податковий компроміс, треба мати на увазі, що 212 стаття Кримінального кодексу України не може бути застосована до платника податку, але за іншими статтями незаконні дії платника можуть бути розслідуваними і доведеними до вироку в суді [5].

По-друге, головним недоліком податкового компромісу є те, що сама його ідея дискримінує платників податків, ставить їх в нерівне становище. Ті платники податку, які нечесно вели бізнес отримують такі ж самі можливості для продовження ведення бізнесу, як і ті, хто добросовісно сплачував податки. Ця проблема потребує вивчення та рекомендацій щодо її вирішення [4, с. 8].

Таким чином з одного боку, податковий компроміс виглядає як досить зручний спосіб закрити податкові проблеми, які були у минулому, а саме до першого квітня 2014 року. Але практики об'єктивного застосування цього інструменту в Україні поки що немає. Існує чимало незрозумілих «сірих зон» у Податковому кодексі з цього питання. Проте, вважаємо, бізнес остаточно повірить у добрі наміри держави, а застосування податкового компромісу дасть найбільший економічний ефект, якщо до закону будуть внесені зміни, зокрема ті, які нівелюють «кримінальні» ризики.

Література

1. Кучерявенко М. П., Смичок В. М. Податковий компроміс: платити неможливо залишити / М. П. Кучерявенко, В. М. Смичок // Фінансове право. — 2014. — № 3 (29). — С. 44–47.
2. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]: від 02.12.2010 р. № 2755 – IV – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
3. Кулаков В. Податковий компроміс. Спосіб оптимізації чи зайві ризики / В. Кулаков // Юридичний вісник України. — 2015. — № 7. — С. 5.
4. Будко Л. Компроміс чи амністія / Л. Будко // Роботодавець. — 2014. — № 7. — С. 8–10.
5. Налоговый компромис: зачем это бизнесу. — 03.06.2015. — Режим доступа: <http://finance.liga.net/economics/2014/7/8/articles/39212.htm>

**МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ  
(INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL)**

**ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА НАУКОВА РАДА**

*Збірник тез наукових робіт*

**III МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ  
«НАУКОВИЙ ДИСПУТ: ПИТАННЯ ЕКОНОМІКИ ТА ФІНАНСІВ»**

«30» червня 2015

*Сборник тезисов научных работ*

**III МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ  
КОНФЕРЕНЦИЯ  
«НАУЧНЫЙ ДИСПУТ: ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ»**

«30» июня 2015

*Abstracts of scientific works*

**III INTERNATIONAL SCIENTIFIC-PRACTICAL CONFERENCE  
«SCIENTIFIC DEBATE: ECONOMY AND FINANCE»**

«30» june 2015

**Видано у авторській редакції**

---

Адреса: Україна, м. Київ, вул. Павлівська, 22, оф. 23

Контактний телефон: +38(044) 222-5-889

E-mail: [info@frada.com.ua](mailto:info@frada.com.ua)

[www.frada.com.ua](http://www.frada.com.ua)

Підписано у друк 22.07.2015. Формат 60x84/16

Папір офсетний. Гарнітура PetersburgС. Друк на дуплікаторі.

Тираж 50. Замовлення № 235.

Ціна договірна. Надруковано з готового оригінал-макету.

Надруковано у поліграфічному центрі ТОВ «Фінансова Рада України»

Контактний телефон: +38(050) 647-1543