

# **МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ**

**ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ НАУЧНЫЙ СОВЕТ**

Сборник тезисов научных работ

**II МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-  
ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ:**

**«НАУЧНЫЙ ДИСПУТ: ВОПРОСЫ  
ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ»**

«31» марта 2015

Киев-Будапешт-Вена 2015

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ  
ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ НАУЧНЫЙ СОВЕТ**

*Сборник тезисов научных работ*

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

«31» марта 2015

*Збірник тез наукових робіт*

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

«31» березня 2015

*Abstracts of scientific papers*

**II INTERNATIONAL SCIENTIFIC-PRACTICAL CONFERENCE:  
«Research dsiput: questions ECONOMICS AND FINANCE»**

«31» march 2015

Киев-Будапешт-Вена 2015

ББК 65.05  
УДК 330.1  
Н-34

Научный диспут: вопросы экономики и финансов: сборник тезисов научных работ II Международной научно-практической конференции (Киев-Будапешт-Вена, 31 марта 2015 року / Финансово-экономический научный совет, 2015. — 73 с.

ББК 65.05  
УДК 330.1  
Н-34

В сборнике представлены материалы II Международной научно-практической конференции: «Научный диспут: вопросы экономики и финансов».

Материалы публикуются на языке оригинала в авторской редакции.

Редакция не всегда разделяет мнения и взгляды автора. Ответственность за достоверность фактов, имен, географических названий, цитат, цифр и других сведений несут авторы публикаций.

В соответствии с Законом Украины «Об авторском праве и смежных правах», при использовании научных идей и материалов этого сборника, ссылки на авторов и издания являются обязательными.

# Содержание

## **Секция 1: ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ** 7

---

**ВОЛОКИТА Т.О., РЯСНА В.С.**  
НАПРЯМКИ ОПТИМІЗАЦІЇ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ  
ПІДПРИЄМСТВА.....7

**ЖУК Х. І.**  
ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ У СІЛЬСЬКЕ  
ГОСПОДАРСТВО УКРАЇНИ .....9

**НАГОРНА Л.В.**  
ФОРМУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ НА  
СУЧАСНОМУ ЕТАПІ СУСПІЛЬНОГО РОЗВИТКУ ..... 13

**ОГОРОДНИК В. О., МАКРОВИЧ В.К.**  
КРАУДФАНДИНГ: МЕХАНІЗМ ПРИВЛЕЧЕННЯ  
НЕОБХОДИМИХ РЕСУРСОВ ..... 16

**ЩЕРБИНА Г.В.**  
РИНОК ФІНАНСОВИХ ДЕРИВАТИВІВ В УКРАЇНІ:  
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ..... 19

## **Секция 2: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ** 23

---

**АНТОНЕНКО В.М., ПЄВТІЄВА С.С.**  
ФІНАНСОВИЙ РЕЗУЛЬТАТ ЯК ДІЄВИЙ ЧИННИК  
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ  
ПІДПРИЄМСТВ..... 23

**КРАКОС Ю.Б.** ..... 28  
ІНДИКАТОРИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ..... 28

## **Секция 3: ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ** 33

---

**МАТВІЙЧУК А.Д., ЯКОБЧУК С.М.**  
АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ..... 33

---

---

**Section 4: PR, ADVERTISING AND MARKETING** 37

---

---

**KARYU O.I., PYLYPENKO V.M.**  
THEORETICAL BASES OF USING THE BRANDING TOOLS  
IN MANAGEMENT OF URBAN DEVELOPMENT ..... 37

**Секция 5: УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ** 39

---

---

**ОСТАПЕНКО В. В.**  
ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ КАК СПОСОБ  
ВЫЖИВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО  
КРИЗИСА ..... 39

**Секция 6: ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА** 43

---

---

**КУХАРЕНКО Т. Г.**  
РОЗВИТОК ДЕРЖАВНОГО ПОДАТКОВОГО  
КОНСУЛЬТУВАННЯ В УКРАЇНІ..... 43

**КОЛЕСНИКОВА К. О.**  
ПОДАТКОВИЙ КОМПРОМІС ..... 47

**Секция 7: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ  
РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ** 50

---

---

**КОЛОДІЙЧУК А.В.**  
ТОРГОВЕЛЬНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ  
ГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ ІВАНО-  
ФРАНКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ..... 50

**Секция 8: МЕНЕДЖМЕНТ** 57

---

---

**БОГДАН О. Д.**  
ОСНОВИ ДЕРЕГУЛЯЦІЇ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ  
КОМПЛЕКСІ УКРАЇНИ..... 57

**Секция 9: ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И  
УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ** 61

---

---

**БІДА С.О.**  
УКРАЇНСЬКІ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ  
НОРМАТИВІВ ТА СТАНДАРТІВ, ПРИЙНЯТИХ НА  
РОЗВИНЕНИХ ФІНАНСОВИХ РИНКАХ ..... 61

---

---

**Секция 10: БАНКОВСКОЕ ДЕЛО** 65

---

---

***БАКАЇМ Н.Я.***

ЗАВДАННЯ КОНТРОЛЬНИХ ЗАХОДІВ У ВИЯВЛЕННІ  
ПРОЦЕСУ «ПСЕВДОКАПІТАЛІЗАЦІЇ» ВІТЧИЗНЯНИХ  
БАНКІВ..... 65

**Секция 11: БУХГАЛТЕРСКИЙ,  
УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ** 67

---

---

***АКЫЛБЕКУЛЫ Ж., САПАРБАЕВА С.С.***

PROBLEMS OF INTEGRATION POLICIES IN THE  
CUSTOMS UNION..... 67

# Секція 1: ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

**ВОЛОКИТА Т.О., РЯСНА В.С.**

*студентки  
Дніпропетровська державна фінансова академія  
м. Дніпропетровськ, Україна*

## **НАПРЯМКИ ОПТИМІЗАЦІЇ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА**

Грошовий потік — це виявлення сутності грошей у русі. Він охоплює процеси розподілу й обміну.

Мета управління фінансовими і грошовими потоками — забезпечення кругообігу засобів підприємства, що є умовою для його нормального функціонування.

Збільшення або зменшення балансового залишку грошових коштів за певний період безпосередньо залежить від змін, що сталися, у вартості активів і пасивів балансу. Збільшення вартості будь-яких статей активів (окрім грошових коштів) — причина зменшення грошових коштів. І навпаки, приріст позикових або власних джерел фінансування — чинник збільшення залишків грошових коштів. [4]

Задача оптимізації грошових потоків полягає в ефективному розподілі платіжних засобів підприємства в динаміці.

Основу оптимізації грошових потоків підприємства становить забезпечення збалансованості обсягів вхідного і вихідного грошових потоків та їх синхронізація у часі. У процесі такої оптимізації використовують два основні методи — вирівнювання (полягає у згладжуванні їх обсягів у розрізі окремих інтервалів розглядуваного проміжку часу) та синхронізація (ґрунтується на коваріації вхідного і вихідного потоків).

Оптимізація грошових потоків сприяє підвищенню їхньої ефективності в майбутньому періоді, забезпечує фінансову рівновагу підприємства у процесі його стратегічного розвитку, який значною мірою залежить від різноманітності грошових потоків та їх синхронізації в часі та об'ємі. [2]

Підвищенню ефективності оптимізаційних процесів грошових потоків на підприємстві сприятиме їх розгляд у поєднанні короткострокового та довгострокового характеру діяльності та відображення впливу обраних напрямів оптимізації грошових коштів. При цьому, варто від-

значити значну роль у прийнятті рішень щодо обрання методів та напрямів оптимізації особливостей діяльності підприємства. [1]

Найважливішою передумовою здійснення оптимізації грошових потоків є вивчення факторів, що впливають на їхні обсяги і характер формування в часі. Основу оптимізації грошових потоків підприємства складає забезпечення збалансованості обсягів позитивного і негативного їхніх видів.

Заключним етапом оптимізації є забезпечення умов максимізації чистого грошового потоку підприємства. Зростання чистого грошового потоку забезпечує підвищення темпів економічного розвитку підприємства на принципах самофінансування, знижує залежність цього розвитку від зовнішніх джерел формування фінансових ресурсів, забезпечує приріст ринкової вартості підприємства.

Оптимізація грошових потоків — процес вибору найкращих форм їх організації на підприємстві з урахуванням умов і особливостей здійснення його господарської діяльності. Основними цілями оптимізації є забезпечення: збалансованості обсягів грошових потоків, синхронності формування грошових потоків, росту чистого грошового потоку підприємства.

#### Література:

1. Барабаш Н.С. Аналіз грошових потоків у системі фінансового менеджменту підприємства / Н.С.Барабаш, М.О.Никонович // Вісник Хмельницького національного університету. — 2010. — № 2. — Т. 2. — С. 164-167.
2. Богуславський Є.І. Синергізм при диверсифікації підприємств як прояв комплементарного ефекту / Є.І.Богуславський, А.І.Тищенко // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. — 2012. — № 5. — С. 163-168.
3. Додусенко В.І. Використання аналізу грошових потоків для визначення оптимальних умов кредитування / В.І.Додусенко // Облік і фінанси АПК — 2006. — № 8. — С. 63-65.
4. Крамаренко Г.О. Фінансовий менеджмент / Г.О.Крамаренко — К.: ЦУЛ, 2006. — 520 с.
5. Мова В.В. Комплексний і системний підходи при аналізі та формуванні грошових потоків підприємств / В.В.Мова, С.М.Семенова // Науковий вісник Ужгородського університету: Збірник наукових праць. Серія: Економіка. Випуск 3 (40). — Ужгород: УНУ, 2013. — С. 13-20.



**ЖУК Х. І.**

*студентка кафедри фінансів*

*Національний університет «Львівська політехніка»*

*м. Львів, Україна*

*Науковий керівник:*

**Заdereцька Р.І.**

*асистент кафедри фінансів*

## **ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ У СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО УКРАЇНИ**

На сучасному етапі розвиток України залежить від розвитку агропромислового сектору як пріоритетної сфери забезпечення конкурентоспроможності національної економіки. Потенціал розвитку сільськогосподарської сфери економіки України визначається сприятливими природними умовами, зростаючим попитом на продовольство у світі і посиленням ролі аграрного виробництва у країні. Все це підкреслює важливість обґрунтування механізмів стимулювання розвитку даної сфери економіки за допомогою посилення інвестиційних процесів.

Іноземні інвестиції — це цінності, що іноземні інвестори вкладають в об'єкти інвестиційної діяльності в Україні з метою одержання прибутку або досягнення соціального ефекту. [6, с. 89].

Пряма інвестиція — це категорія міжнародної інвестиційної діяльності, яка відображає прагнення інституційної одиниці — резидента однієї країни здійснювати контроль або істотний вплив на діяльність підприємства, що є резидентом іншої країни [8].

Прямі іноземні інвестиції — це різновид іноземних інвестицій, призначених для виробництва і забезпечення контролю над діяльністю підприємств завдяки володінню контрольним пакетом акцій [4, с 11].

АПК України — це велике міжгалузеве утворення, органічна частина економіки країни, яка включає сукупність галузей, пов'язаних між собою процесом відтворення, основне завдання якого — забезпечення продовольчої безпеки країни, оптимальних норм харчування населення України, створення експортного потенціалу сировини і продовольства [5, с. 4]. АПК включає три сфери:

- перша сфера складається із галузей, які забезпечують АПК засобами виробничо-технічного обслуговуванням сільського господарства.

- до другої сфери входять підприємства і організації, які безпосередньо займаються виробництвом сільськогосподарської продукції.

- до третьої сфери входять галузі і підприємства, які забезпечують заготівлю, переробку і доведення сільськогосподарської продукції до споживача[2, с. 16-17].

Агропромисловий сектор України потребує інвестування оскільки він є стратегічною областю економіки держави, яка характеризує об'єми пропозиції та вартість основних видів продовольства для населення країни, формує валютні прибутки держави за рахунок експорту, визначає стан і тенденції розвитку сільських територій. Сільське господарство є базою для розвитку інших галузей економіки, що забезпечує продовольчу безпеку всередині країни, вирішує питання зайнятості населення, і стимулює стратегічний розвиток регіону [7, с.94].



Рис. 1 Структура капітальних інвестицій за видами економічної діяльності за регіонами за січень-вересень 2014 року (у відсотках до загального обсягу) [8].

Як видно з діаграми найбільша частка інвестицій припадає на промисловість, будівництво, оптову і роздрібну торгівлю. Інвестиції в сільське господарство посіли четверте місце, але вони займають лише 8% від загального обсягу усіх інвестицій в економіку України. Це свідчить про

Недостатнє фінансування, тому агрокомплекс потерпає від нестачі вільних обігових коштів і ресурсів для фінансування потреб розвитку.

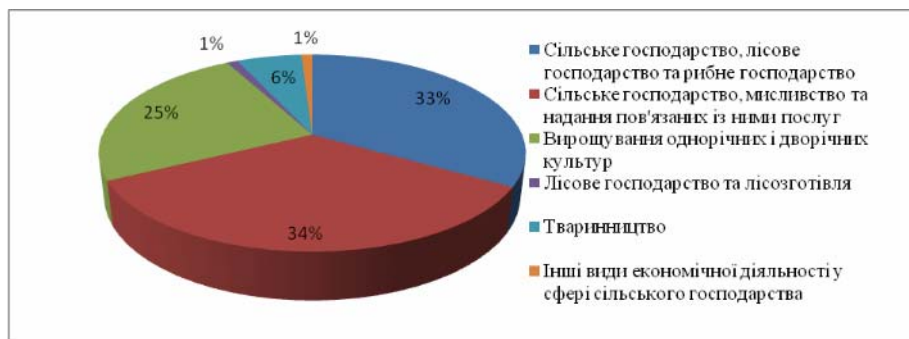


Рис. 2 Капітальні інвестиції у сфері сільського господарство у січні-вересні 2014 року (у відсотках до загального обсягу) [8].

Отже, найбільшу частку займають інвестиції у сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство і у сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг, що становить 11138307 тис. грн. і 10916151 тис. грн. відповідно. Найменша частка інвестицій припадає на лісове господарство та інші види економічної діяльності у сфері сільського господарства, що становлять лише 1% від загального обсягу капітальних інвестицій у цій сфері.

На даний момент стан інвестиційного клімату в Україні є незадовільним. До змін в Україні, які зможуть підвищити її інвестиційну привабливість варто віднести такі: удосконалення законодавства; розвиток інвестиційного ринку та інвестиційної структури; удосконалення зовнішньоекономічної діяльності; створення державних гарантій захисту інвестицій; забезпечення політичної та економічної стабільності; стабільність та ефективність роботи банківської системи; постійний моніторинг та інформування потенційних інвесторів щодо змін в інвестиційному середовищі тощо.

Реалізація вказаних заходів суттєво змінить інвестиційне середовище в нашій країні та стимулюватиме притік іноземних інвестицій, що створить надійне підґрунтя для інноваційного розвитку економіки та підвищення якості життя громадян України [1, с. 94].

Отже, на сьогодні стан інвестиційного клімату в Україні є незадовільним. Для збільшення обсягу іноземних інвестицій необхідно здійснити ряд заходів націлених на зростання інвестиційної привабливості в Україні. Для цього необхідно мати довгострокові перспективи щодо політики прямих іноземних інвестицій та враховувати досвід зарубіжних країн щодо залучення іноземних інвестицій.

*Таблиця 1*

**Фактори, що впливають на інвестиційну привабливість України  
[3, с. 105]**

Позитивний фактор	Негативний фактор
<p>1. Вигідне геополітичне розміщення (країна має вихід до Чорноморського басейну; розташована на перехресті транспортних шляхів Європа – Азія, Північ – Південь)</p> <p>2. Високий рівень природно-ресурсної забезпеченості (за кількістю розвіданих запасів марганцевих руд Україна – друга в світі і перша – серед країн СНД; запасами вугілля, залізної руди, вторинних коалінів, калійних солей, глинистої сировини країна забезпечена на 100–200 років)</p> <p>3. Дешева кваліфікована робоча сила (середньомісячна заробітна плата в Україні значно нижча від зарубіжних країн)</p> <p>4. Місткий споживчий ринок.</p>	<p>1. Недосконалість правового середовища. 2. Політична нестабільність та високий рівень корумпованості в органах державної влади, часта зміна урядів, обіцянки різкої зміни політичного курсу.</p> <p>3. Непередбачуваність і непрозорість державної політики. Цей чинник здатен суттєво утруднити довгострокове планування діяльності компанії.</p> <p>4. Значний податковий та адміністративний тиск на суб'єктів підприємництва.</p> <p>5. Обтяжлива митна політика. Інвестори звертають увагу на перешкоди для ввезення потрібної сировини для виготовлення готової продукції.</p> <p>6. Недосконалість галузей інфраструктури та нерозвиненість інституційної інфраструктури ринку. Відсутність у нашій державі налагодженої системи моніторингу попиту, пропозиції та використання іноземних інвестицій</p>

**Література:**

1. Бондаренко О.О., Нижник К.С. Залучення іноземних інвестицій як джерело економічного зростання / О.О. Бондаренко, К.С. Нижник // Вісник КНУТД. – 2014. – №3 – С. 88-95.
2. Воробйов Є. М. Агропромисловий комплекс України: сучасний стан та особливості / Є. М. Воробйов, Т. Ю. Гела // Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди. Економіка. – 2010. – Вип. 10. – С. 15-20.
3. Галенко Д.С., Калантай Я.А. Інвестиційний клімат України / Д.С. Галенко Я.А. Калантай // Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ, Серія: Економічні науки. – 2014. – №6. – С. 103-112.
4. Лазебник Л. Л. Інвестиційний клімат та економічна мотивація іноземного інвестування в Україні / Л.Л. Лазебник // Фінанси України. – 2007. – №4. – С. 82.
5. Саблук П. Состояние и перспективы развития агропромышленного комплекса Украины / П. Саблук // Экономика Украины. – 2008. – № 12. – С. 4.

6. Чернишова Л. О. Особливості залучення та стимулювання іноземного інвестування в Україні / Л. О. Чернишова, В. В. Сазанова // Бізнес Інформ. – 2013. – № 2. – С. 87-90.

7. Шелегеда Б.Г., Шарнопольська О.М. Господарський механізм удосконалення управління зовнішньоекономічною діяльністю на підприємствах агропромислового комплексу / Б.Г. Шелегеда, О.М. Шарнопольська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – №3. – С. 93-97.

8. Державна служба статистики України. – [Електронний ресурс] : Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

**НАГОРНА Л.В.**

*аспірант кафедри фінансів*

*Київський національний торговельно-економічний університет*

*м. Київ, Україна*

## **ФОРМУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ СУСПІЛЬНОГО РОЗВИТКУ**

Формування людського капіталу залежить перш за все від демографічних показників, для яких в Україні в останні роки є характерним:

- чисельність наявного та постійного населення зменшується;
- від'ємний природній приріст населення;
- позитивний міграційний приріст;
- в структурі наявного населення переважає міське населення;
- спостерігається переважання жінок в структурі постійного населення.

Таким чином, в останні роки формування людського капіталу в Україні значно ускладнюється за рахунок зменшення кількості населення яке є його безпосереднім носієм.

Основними активами людського капіталу є здоров'я, освіта, знання, вміння, кваліфікація. Тож вважаємо за потрібне дослідити сучасний стан розвитку основних активів, що складають людський капітал.

Для сфері охорони здоров'я в Україні в останні роки характерно:

- тривалість життя майже не змінилася починаючи з 1990 року і є значно нижчою за показники тривалості життя провідних країн світу;
- знизилась дитяча смертність;
- смертності дорослих у віці від 15 до 60 років на 1000 населення має тенденцію до зростання та значно перевищує середні показники по країнам світу як для чоловіків, так і для жінок;

- основними причинами смерті є хвороби системи кровообігу, новоутворення, зовнішні причини смерті, хвороби органів травлення, хвороби органів дихання, деякі інфекційні та паразитарні хвороби;

- спостерігаються випадки захворювань, що реєструються вперше;

- відбувається поступове скорочення кількості лікарняних закладів та відповідне скорочення кількості лікарняних ліжок;

- кількість лікарняних амбулаторно-поліклінічних закладів набула тенденцію до зростання;

- кількість апаратів променевої терапії (на мільйон населення) та кількість мамографів (на мільйон жінок у віці від 50 до 69 років) перевищує середнє значення по країнах, однак є значно меншою ніж в розвинутих країнах світу;

- знизилась кількість лікарів усіх спеціальностей (без зубних лікарів) та середнього медичного персоналу;

- щільність сестринського і акушерського персоналу на 10000 населення 2006-2013 є значно нижчою за показники більшості розвинутих країн світу.

- кількість фармацевтичного персоналу та психіатрів, на 10000 населення є нижчою за середні показники по країнам світу.

В сфері освіти в останні роки в Україні відбулись наступні зміни:

- збільшилась загальна кількість закладів дошкільної освіти та місьц у них, зріс відсоток охоплення дітей відповідного віку закладами;

- кількість загальноосвітніх навчальних закладів та кількості вчителів значно скоротилася. Спостерігається скорочення чисельності учнів і, як наслідок, випускників у загальноосвітніх навчальних закладах, зокрема, за рахунок суттєвого скорочення кількості учнів у вечірніх (змінних) загальноосвітніх навчальних закладах та тих, хто навчався заочно;

- кількість професійно-технічних навчальних закладів та загальна кількість учнів, що були прийняті, навчаються та біли випущені скоротилася;

- кількість вищих навчальних закладів і кількість студентів, що були прийняті, навчаються та біли випущені знизилась.

Ще однією важливою складовою формування людського капіталу є духовний і фізичний розвиток населення. Основними складовими такого розвитку є фізична культура і спорту, а також культура та мистецтво.

Забезпечення належного розвитку людського капіталу неможливе без належного розвитку фізичної культури і спорту адже ця сфера тісно пов'язана як з забезпеченням здорової нації шляхом зацікавлення населення вести активного та здоровий спосіб життя та є час-

тиною освітньої системи, адже сприяє навчанню та становленню нових спортсменів.

Суб'єктами сфери фізичної культури та спорту виступають різноманітні спортивні клуби, дитячо-юнацькі спортивні школи, спеціалізовані навчальні заклади спортивного профілю, школи вищої спортивної майстерності, центри олімпійської підготовки, центри студентського спорту вищих навчальних закладів, фізкультурно-оздоровчі заклади, центри фізичного здоров'я населення, центри фізичної культури і спорту інвалідів, колективи фізичної культури, фізкультурно-спортивні товариства, спортивні федерації, а також громадські організації фізкультурно-спортивної спрямованості учнів та студентів [1].

Для культурної сфери України в останні роки характерно:

- поступове зростання кількості концертних організацій та музеїв та їх відвідувань, а також кількість відвідувань театрів;
- кількість різноманітні виставкових заходів, а також кількість учасників і відвідувачів поступово зменшується;
- кількість масових та універсальних бібліотек знизилась;
- скоротився бібліотечний фонд;
- зросла кількість видань та обсяг тиражу книжок, брошур, журналів та інших періодичних видань;
- кількість газетних видань та їх тираж зменшився;
- зріс середньодобовій обсяг телемовлення;
- обсяг радіомовлення скоротився;
- зменшилась кількість дитячих музичних шкіл;
- зросла кількість шкіл мистецтва.

Таким чином, можна зробити висновок, що в останні роки в Україні спостерігаються певні зміни в сфері розвитку людського капіталу, відбулося усвідомлення його ролі в економічному становленні країни. Однак цих змін недостатньо і для формування належного рівня людського капіталу необхідні значні вкладення за тими напрямками, що формують основні активи людського капіталу, а також реформування існуючих систем фінансування відповідних галузей.

#### Література

1. Про фізичну культуру і спорт: Закон України від 24.12.1993 р. № 3808-ХІІ (із змінами та доповн.) // Відом. Верхов. Ради України . – 1994. – №14. – Ст. 80.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. World Health Statistics 2014. – WHO Library Cataloguing-in-Publication Data

**ОГОРОДНИК В. О.**

*канд.экон.наук,  
доцент кафедры финансов и банковского дела  
ГВУЗ «Ужгородский государственный университет»  
г. Ужгород, Украина*

**МАКРОВИЧ В.К.**

*ст. преподаватель кафедры учета и аудита  
Ужгородский государственный университет  
ГВУЗ «Ужгородский государственный университет»  
г. Ужгород, Украина*

## **КРАУДФАНДИНГ: МЕХАНИЗМ ПРИВЛЕЧЕНИЯ НЕОБХОДИМЫХ РЕСУРСОВ**

Рыночные отношения предопределяют поиск новых механизмов финансового обеспечения реализации проектов, оптимизации структуры источников финансирования и полноценного использования возможностей привлечения капитала.

Отсутствие ресурсов, необходимых для покрытия потребностей, недостаточное их количество или невозможность их своевременной мобилизации препятствует нормальному ходу производственного процесса и может свести на нет эффективность деятельности.

Опыт многих стран свидетельствует о том, что одним из ключевых условий экономического роста является развитие предпринимательства. Это объясняется тем, что при развитии предпринимательства оптимизируются и структурируются рынки, обеспечивается эластичность спроса и предложения, мобилизуется основная масса национальных ресурсов.

В последние несколько лет популярность приобрел краудфандинг, как разновидность финансирования, основанная на финансировании проектов «толпой» с помощью электронных ресурсов.

Зарубежный опыт применения краудфандинга свидетельствует о заключенном в нем значительном потенциале как инструмента реализации коммерческих инновационных проектов.

Значительный вклад в развитие научной мысли о краудфандинге сделали такие ученые, как П. Беллефлемм, Дж. Хау [2], Т. Ламберт, М.О. Душина [3], И.А. Тян [4], Г.А. Хмелева [5] и др. Среди немногих отечественных авторов, которые рассматривали проблемы развития краудфандинга, можно выделить К. Аккерман, И.П. Васильчук [1], А. Григораш.



Не приуменьшая роль научных трудов исследователей, важности их влияния на дальнейшее развитие краудфандинга, нерешенными остаются вопросы сущности краудфандинга, его классификации.

Краудфандинг (народное финансирование, от англ. crowd funding, crowd – «толпа», funding – «финансирование») – это коллективное сотрудничество людей (доноров), которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы, как правило через Интернет, чтобы поддержать усилия других людей или организаций (реципиентов) [1]. Сбор средств может служить для различных целей – помощь пострадавшим от стихийных бедствий, поддержка со стороны болельщиков, поддержка политических кампаний, финансирование стартап-компаний и малого предпринимательства, создание свободного программного обеспечения, получение прибыли от совместных инвестиций и многого другого. Краудфандинг зачастую привлекает не только отдельных граждан, но и целые компании.

Г.А. Хмелева отмечает, что ключевая роль краудфандинга, как инструмента активизации инновационной деятельности, заключается в следующем: обеспечивает содействие развитию благоприятных условий для малого бизнеса и запуска предприятий с момента создания, предоставляет возможность участия в инвестирование неограниченному кругу инвесторов с самыми различными мотивами и финансовыми возможностями [5, с. 202].

Краудфандинг зачастую привлекает не только отдельных граждан, но и целые компании.

Финансирование компании посредством продажи малых долей предприятия широкому спектру инвесторов можно также определять как краудфандинг. В тоже время краудфандинг является одним из методов сетевой коммуникации, который позволяет дигитально управлять проектами.

Необходимо отметить, что, как правило, при краудфандинге привлекаются непосредственно денежные средства. Если речь идет о привлечении человеческого ресурса для проекта, то речь идет о краудсорсинге. Краудсорсинг позволяет привлечь широкий круг специалистов, экспертов и всех заинтересованных лиц к решению поставленной задачи. Организация работы группы лиц над решением какой-либо задачи ради достижения общих благ позволяет обеспечить так называемый эффект «коллективного разума», который невозможно получить в узком кругу рабочей команды.

Иногда понятия краудфандинга и краудсорсинга отождествляются или краудфандинг рассматривается как часть краудсорсинга.

В процессе реализации краудфандинга берут участие бэкеры (доноры) – те, кто делают денежный вклад в проект. Бэкер (до-

нор) получает за свой вклад (как правило, продукт, который выпускается на рынок вследствие успешной краудфандинговой кампании) вознаграждение. Изначально должна быть заявлена цель, определена необходимая денежная сумма, составлена калькуляция всех расходов, а информация по ходу сбора средств должна быть открыта для всех.

Интернет-технологии позволяют с минимальными издержками вовлечь неограниченно широкий круг заинтересованных лиц в решение конкретных бизнес-задач. Соответственно, краудфандинг становится все более популярным механизмом привлечения необходимых ресурсов.

Поскольку краудфандинг, в настоящее время, наиболее эффективно реализуется посредством сети Интернет, можно выделить три его формы, соответствующие ресурсам, которые в настоящее время могут распространяться через Интернет: деньги, вычислительные мощности и места для хранения данных.

По результатам исследований [1, 2, 3, 4], предлагаем выделить четыре разновидности краудфандинга:

1. краудфандинг на основе долевого участия в капитале компании или проекте;
2. краудфандинг на основе финансового займа;
3. краудфандинговое финансирование в обмен на вознаграждение;
4. краудфандинг на основе пожертвований.

Особая актуальность краудфандинга, на сегодняшний день, заключается в нехватке финансовых средств как в частном, так и в публичном секторах, что отчасти вызвано обострением мировой экономической ситуации и последующей нестабильностью.

Преимущества краудфандинга нельзя переоценить. Среди основных преимуществ считаем необходимо выделить: прозрачность и демократичность самой процедуры финансирования; сокращение времени, затрачиваемое на сопутствующую документацию; помощь в развитии малого бизнеса; поддержка молодых ученых и талантливых людей; экономия бюджетных средств; создание сетевых механизмов взаимодействия, что повышает уровень доверия в обществе; управления финансами и крупными проектами посредством новых интернет-технологий.

Однако, сетевые методы таят в себе потенциальную угрозу, так как они способны мобилизовать как человеческие ресурсы, так и финансовые средства в короткий срок, поэтому сетевое управление должно предполагать контроль, что и представляет перспективное поле дальнейших исследований.

**Література:**

1. Васильчук І. П. Краудфандинг як феномен постіндустріальної економіки / І. П. Васильчук // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. — 2013. — № 11. — Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2500&p=1>.
2. Джефф Хау. Краудсорсинг. Коллективный разум как инструмент развития бизнеса / Джефф Хау. — М.: «Альпина Паблицер», 2012. — 288 с.
3. Душина М.О. Методы сетевой коммуникации в дигитальном обществе: бенчмаркинг, краудсорсинг, краудфандинг // Социология науки и технологий, 2014. Т.5. № 1. — 143 с. С. 105-115.
4. Тянь И. А. Повышение качества высокотехнологичной продукции на основе сетевых механизмов привлечения ресурсов : дис. канд. эк. наук : 08.00.05 / Тянь Ирина Анатольевна — Москва, 2012. — 156 с.
5. Хмелева Г. А. Развитие инновационной деятельности в регионе с позиции процессного подхода: теория, методология, практика : дис. докт. эк. наук : 08.00.05 / Хмелева Галина Анатольевна — Тамбов, 2012. — 346 с.

**ЩЕРБИНА Г.В.**

*студент 2 курсу магістратури*

*Київський національний університет ім. Т. Шевченка*

*Науковий керівник: ас., к.е.н. Івахненко І.С.*

## **РИНОК ФІНАНСОВИХ ДЕРИВАТИВІВ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

У сучасному світі деривативи відіграють важливу роль у розвитку біржового ринку, забезпечуючи виконання таких процесів:

- глобалізацію світових біржових ринків товарних і фінансових деривативів;
- розширення спектра інструментів на біржовому ринку деривативів, що забезпечується стрімким розвитком індустрії фінансового інжинірингу;
- підвищення ліквідності біржового ринку деривативів, яка базується на створенні спільних торговельних майданчиків між різними світовими біржами;
- домінування світового позабіржового ринку над біржовим, а також біржового ринку фінансових деривативів над товарними;
- скорочення частки біржових угод, які закінчуються поставкою товарів і перетворення світового біржового ринку на фінансовий інститут ціноутворення;
- електронізацію всіх операцій на ринках біржових деривативів.

Український ринок похідних цінних паперів є досить молодим і в значній мірі відрізняється від аналогічних ринків країн, які мають розвинену фінансову систему, і кількісно, і якісно. Так, обсяг світового ринку деривативів, за даними Bank of International Settlements, у 2013 році досяг рівня 710 трильйонів доларів США. Частка ВВП України у Світовому ВВП становить 0,24% (за даними Світового банку). На протипагу цьому частка українського ринку деривативів у світовому обсязі становить лише 0,0003% [1; 2].

Дані щодо обсягів ринку деривативів наведено в табл. 1.

*Таблиця 1*

**Обсяг біржових контрактів з цінними паперами в Україні за період січень 2011-жовтень 2014, млн. грн**

Цінний папір	2011	2012	2013	2013*	2014*
Акції	79 409,78	23 443,37	45 322,66	37 342,35	19 181,98
Облігації	21 526,27	26 363,75	49 410,51	38 547,28	27 906,35
Деривативи	23692,47	24 950,63	21 401,53	18 126,36	8 060,40
Державні облігації	99 128,94	179 127,70	351 328,71	282 218,04	473 459,30
Облігації місцевих позик	462,04	6 388,80	904,05	891,21	574,33
Загальний обсяг торгів	235 840,07	264 263,50	474 634,86	382 486,40	533 296,34

Побудовано автором на основі [1].

\*- дані за 10 місяців відповідного року.

Частка деривативів (опціонів) становить лише 1,5% від загального обсягу випуску цінних паперів і значно поступається відповідним показникам в США або в Росії [1, с. 7].

Слід відзначити не тільки низьку частку обсягів деривативів на українському фондовому ринку, а і надзвичайно високий показник обсягів торгівлі державними облігаціями. Таким чином, зростання обсягів торгів на фондовому ринку досягається розповсюдженням неліквідних державних паперів через державні банки, а не розвитком торгівлі між приватними інвесторами.

З якісної сторони відмінності між національним ринком похідних цінних паперів та ринками розвинених країн ще помітніші.

Різна ступінь розвитку, адекватності і досконалості нормативно-правової бази функціонування деривативів, різні завдання учасників строкового ринку спричиняють несхожість фінансових інструментів навіть під однаковими назвами.

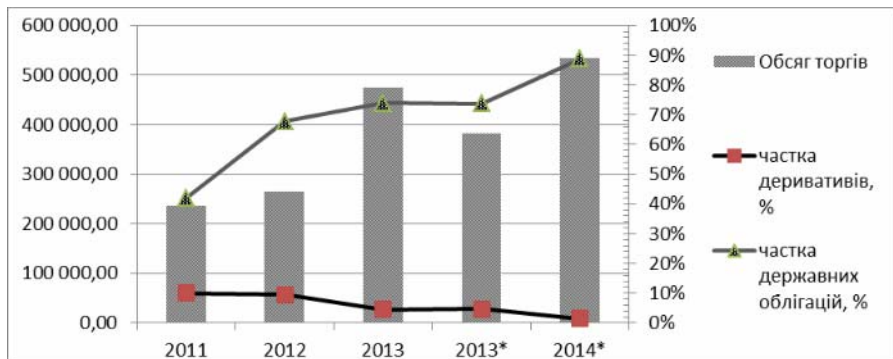


Рис.1. Обсяги торгів цінними паперами та їх питомі частки на українському фондовому ринку

Національне законодавство дозволяє лише три види базисних активів: цінні папери, товари або кошти [3, с. 72-73], відповідно виділяється три види деривативів: фондові, товарні та валютні, з можливістю для їхніх характеристик бути базисними активами за певних умов. В світовій же практиці їх нараховується не менше восьми.

Має місце обмеження щодо емітентів та місця торгівлі цими цінними паперами: емітентами опціонів можуть бути тільки юридичні особи — торговці цінними паперами, які є членами фондових бірж або торгово-інформаційних систем (ТІС), і які повинні відповідати обов'язковим нормативам достатності власних коштів та іншими показниками; торгівля ф'ючерсами та опціонами може вестися тільки на біржах або в ТІС, тобто деривативи цих типів є виключно біржовими товарами [5].

Наразі в Україні відсутня і надійна та зрозуміла міжнародним інвесторам, дієва та належним чином законодавчо врегульована інфраструктура — інститут центрального контрагента, тобто центральна сторона для здійснення операцій, з авторитетним і надійним мажоритарним акціонером. Водночас створюється не дуже вигідне для українського ринку враження, що поки немає ліквідного та активного ринку, то немає потреби й у великих інвестиціях в інфраструктуру.

НКЦПФР підготовлено Проект Програми розвитку фондового ринку на 2015 — 2017, серед планованих результатів реалізації якої, зокрема, розширення практики залучення інвестицій з використанням інструментів ринку цінних паперів, покращення позицій

України у рейтингах Світового банку за показником обсягу торгів та за показником відношення обсягу торгів до ВВП [4].

Однак, за відсутності базового закону про похідні фінансові інструменти, матимемо наслідком лише фрагментарне регулювання питань здійснення операцій на біржовому ринку.

#### Література

1. Інформаційні довідки щодо розвитку фондового ринку України від Національної Комісії з цінних паперів та фондового ринку. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ssmc.gov.ua>
2. Статистичний звіт Світового Банку [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://databank.worldbank.org/data/download/GDP.pdf>
3. Ляшенко Д.В. Основні тенденції розвитку ринку деривативів у структурі вітчизняного ринку цінних паперів / Д.В. Ляшенко // Управління розвитком. – 2012. – №12. – С. 37 – 40 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/1386>
4. Програма розвитку фондового ринку Національної Комісії з цінних паперів та фондового ринку. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua/fund/development/plan>
5. Квактун О.О. Особливості участі України на світовому ринку деривативів / О. О. Квактун // Економічний простір. – 2014. – № 83. – С. 16-24. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/есpros\\_2014\\_83\\_4.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/есpros_2014_83_4.pdf)

## Секція 2: ЕКОНОМІЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

**АНТОНЕНКО В.М.**

*Кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку,  
фінансів та економічної безпеки*

**ПЄВТІЄВА С.С.**

*Магістрант 1 року навчання  
Донецького національного технічного університету  
м. Красноармійськ, Україна*

### **ФІНАНСОВИЙ РЕЗУЛЬТАТ ЯК ДІЄВИЙ ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ**

Проблеми фінансово-економічної безпеки підприємств в сучасних умовах набувають ще більшої актуальності, ніж ще кілька років тому. Це обумовлено загальнодержавною обстановкою, яка характеризується високим рівнем фінансово-економічної нестабільності, а переважна більшість підприємств знаходиться у кризовому стані.

Взагалі цією проблемою з різних точок зору та позицій займалися чимало дослідників, серед яких особливу увагу привертають роботи таких науковців, як: О.В. Ареф'єва [1], Т.Г. Васильків [2], В.М. Геєць [3], М.М. Єрмошенко [4], В.А. Забродський [5], С.М. Ілляшенко [6], Р.С. Папехін [8, 9], О.О. Терещенко [12] та інші. Однак, на жаль, з цього наукового напрямку і досі налічується багато невирішених питань; а деякі з тих, що вже були розглянуті науковцями, залишаються незавершеними.

Сутність категорії «фінансово-економічної безпеки підприємства» найбільш повно розкривається у таких двох поняттях, як:

- фінансова безпека підприємства — стан фінансово-кредитної сфери підприємства, характеризований стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних чинників (загроз), здатністю забезпечувати захист фінансових інтересів, які охоплюють і фінансові інтереси підприємств, і достатні обсяги фінансування [4];

- економічна безпека підприємства — стан економічної системи, що характеризується наявністю конкурентних переваг, які досягаються ефективним використанням існуючих власних та залучених ресурсів, своєчасним впровадженням комплексу заходів з метою підтримання нормальних умов працездатності системи для максимального досягнення поставлених цілей у короткостроковому та дов-

гостроковому періоді в умовах постійної зміни навколишнього середовища [11].

Однією з найбільш актуальних проблем є розробка методів оцінки фінансово-економічної безпеки, яка пов'язана з необхідністю наявності інформації для управління підприємством. В науковій літературі напрацьовуються різні підходи до оцінки рівня фінансової безпеки підприємства, які можна класифікувати наступним чином: 1) індикаторний; 2) ресурсно-функціональний; 3) агрегатний, заснований на достатності обігових коштів (власних і позикових); 4) підхід на основі визначення ймовірності банкрутства; 5) підхід на основі критерію «мінімум сукупного збитку, який завдається безпеці» [10], 6) забезпечення програмно-цільового управління розвитком підприємства, 7) наявності чистого прибутку, 8) інвестиційний, 9) оцінки вартості підприємства з використанням дохідного підходу [2].

Більшість дослідників цієї проблеми вважає, що визначення стану та загроз фінансової безпеки підприємства потребує застосування індикаторного методу, за якого рівень безпеки визначається за допомогою так званих індикаторів (табл. 1) [7, 8, 9].

Інший метод до оцінки рівня фінансової безпеки розглядається в межах ресурсно-функціонального підходу, за яким оцінку пропонується здійснювати за кожною функціональною складовою фінансової безпеки, а потім визначити інтегральний показник експертним шляхом.

При цьому функціональну структуру фінансової безпеки підприємства визначають такі складові: бюджетна; грошово-кредитна; валютна; банківська; інвестиційна; фондова; страхова [1, 6]. Цей метод є дуже широким, проте розрахунок критеріїв на основі висновків експертів не гарантує повної об'єктивності рішень, так як має місце «людський фактор». Також цей метод майже ідентичний з аналізом ефективності використання ресурсів підприємства, що на думку Т.Г. Васильціва [2], не зовсім відповідає вимогам до якісної оцінки безпосередньо його економічної безпеки та її рівня, а це примушує задуматися над важливістю та доцільністю застосування цього підходу.

Метод забезпечення програмно-цільового управління розвитком підприємства, який був запропонован В.А. Забродським [5], передбачає використання багатовимірної аналізу, що підвищує обґрунтованість оцінки але робить розрахунки дуже повільними, трудомістким і скрутними при оцінці стійкості сукупного інтегрального показника у динаміці.



**Індикатори фінансової безпеки підприємства**

Показники	Граничні значення	Значення показника повинне бути
1. Коефіцієнт покриття (Оборотні кошти / Короткострокові зобов'язання)	1,0	Не менше за граничне
2. Коефіцієнт автономії (Власний капітал / Валюта балансу)	0,3	Не менше за граничне
3. Рівень фінансового леверіджу (Довгострокові зобов'язання / Власний капітал)	3,0	Не більше за граничне
4. Коефіцієнт забезпеченості відсотків до сплати (Прибуток до сплати відсотків і податків / Відсотки до сплати)	3,0	Не менше за граничне
5. Рентабельність активів (Чистий прибуток / Валюта балансу)	З урахуванням індексу інфляції	Не менше за граничне
6. Рентабельність власного капіталу (Чистий прибуток / власний капітал)	15%	Не менше за граничне
7. Середньозважена вартість капіталу	Рентабельність інвестицій	Не менше за граничне
8. Показник розвитку компанії (Відношення валових інвестицій до амортизаційних відрахувань)	1,0	Не менше за граничне
9. Визначення структури кредитних ресурсів	Кредити строком до 1 року < 30%; Кредити строком більше 1 року < 70%	Значення показника повинне бути не менше за граничне значення
10. Показники диверсифікації: диверсифікація покупців (питома вага у виручці одного покупця); диверсифікація постачальників (питома вага у виручці одного постачальника)	10%	Не більше за граничне
11. Темпи зростання прибутку, реалізації продукції, активів	Темпи росту прибутку > темпів росту реалізації продукції > темпів росту активів	
12. Співвідношення оборотності дебіторської і кредиторської заборгованості	Період обороту дебіторської заборгованості > період обороту кредиторської заборгованості	

*Джерело: [1, 7,9].*

Інвестиційний метод дозволяє зробити висновок щодо доцільності окремих заходів посилення економічної безпеки [3], але недостатньо враховує рівень більшості її складових.

Оцінка фінансово-економічної безпеки не повинна зводитись до аналізу фінансового стану, бо ці об'єкти аналізу мають істотно інші цілі і можуть застосовуватися для зовсім інших замовників та споживачів. Крім того, при дослідженні фінансової безпеки підприємств варто зосереджуватися в першу чергу не на оперативних і швидко змінюваних критеріях, до яких відносяться, наприклад, показники платоспроможності, а обирати такі, які б давали змогу оцінити безпеку підприємства зі стратегічної точки зору.

Зі стратегічного погляду для оцінки рівня безпеки підприємств пропонується застосовувати показник фінансового результату, якого досягає підприємство. Для цього використовуються останні два методи оцінки фінансово-економічної безпеки: наявності чистого прибутку та оцінки вартості підприємства з використанням дохідного підходу.

Використання прибутку у якості критерію фінансово-економічної безпеки підприємства має такі переваги: по-перше, прибуток є інтегрованим критерієм ефективності його діяльності; по-друге, виступає предметом фінансових інтересів; по-третє, він є основним джерелом для його стратегічного розвитку. Крім того, це забезпечує постійний моніторинг стану безпеки з урахуванням платоспроможності і ризику діяльності. Але використання прибутку у якості критерію фінансово-економічної безпеки має і деякі недоліки: по-перше, це неврахування неекономічних складових безпеки (інформаційної, правової та ін.), а по-друге, непрямий характер зв'язку між зміною ринкової вартості підприємства та рівнем його фінансової безпеки.

Для розуміння зв'язку безпеки підприємства і його фінансового результату доцільно звернутися до теорії криз, які супроводжують втрату підприємством своєї безпеки. У життєвому циклі фінансової кризи виділяються такі її види [12]: стратегічна криза (коли на підприємстві зруйновано виробничий потенціал і відсутні довгострокові фактори успіху); криза прибутковості (коли перманентні збитки вихолощують власний капітал, і це призводить до незадовільної структури балансу); криза ліквідності (підприємство стає неплатоспроможним або існує реальна загроза втрати платоспроможності).

Криза стратегії закономірно може привести до кризи прибутковості, яка потім — до кризи платоспроможності. Втрата ж платоспроможності підприємством, якщо воно не активізує свою анти-

кризову діяльність, веде до хронічної стійкої неплатоспроможності і до банкрутства.

У цих видах криз особливе місце займає криза прибутковості, тому що вона має явні ознаки і на цій підставі може бути усвідомлена керівництвом підприємства (чого, наприклад, позбавлена криза стратегії).

Чим вищий рівень прибутку, тим меншою є потреба в залученні коштів із зовнішніх джерел і тим вищим є рівень самофінансування розвитку підприємства, забезпечення реалізації стратегічних цілей, підвищення конкурентної позиції підприємства на ринку, тим відповідно вищий рівень фінансово-економічної безпеки. При цьому, на відміну від деяких внутрішніх джерел формування фінансових ресурсів підприємства, прибуток є таким джерелом, яке постійно відтворюється, тому він не втрачає свого впливу в умовах постійної зміни навколишнього середовища.

З урахуванням всього вище наведеного, можна стверджувати, що фінансова безпека ідентифікується показниками прибутковості, а прибутковість діяльності підприємства є дієвим фактором фінансово-економічної безпеки.

#### Література

1. Ареф'єва О.В. Економічні основи формування фінансової складової економічної безпеки // Актуальні проблеми економіки, 2009. — №1. — С.98-103.
2. Васильців Т.Г. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення: монографія / Васильців Т.Г., Волошин В.І., Бойкевич О.Р., Каркачук В.В., [за ред. Т.Г. Васильціва]. — Львів: ВИДАВНИЦТВО, 2012. — 386 с.
3. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство: монографія / [за ред. В.М. Геєця]. — Х. : ІНЖЕК, 2006. — 240 с.
4. Єрмошенко М.М. Економічні та організаційні засади забезпечення фінансової безпеки підприємства: препринт наукової доповіді / М.М. Єрмошенко, К.С. Горячева, А.М. Ашуев; за наук. ред. М.М. Єрмошенка. — К. : Національна академія управління, 2005. — 78 с.
5. Забродський В.А. Власність, економічна безпека і держава / В.А. Забродський, М.О. Кизим // Економічна кібернетика. — 2000. — № 3-4. — С. 58-63.
6. Ильяшенко С.Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке / С.Н. Ильяшенко // Актуальні проблеми економіки. — 2003. — № 3. — С. 12-19.
7. Ковалев Д. Економічна безпека підприємства / Д. Ковалев, Т. Сухорукова // Економіка України. — 1998. — №10. — С. 48-52.
8. Папехин Р.С. Индикаторы финансовой безопасности предприятий / Р.С. Папехин. — Волгоград: Волгоградское научное издательство, 2007. — 16с.
9. Папехин Р.С. Факторы финансовой устойчивости и безопасности предприятия: Автореф. дис. на соискан. науч степ. канд. эконом. наук.: 08.00.10 —

«Финансы, денежное обращение и кредит» / Р.С. Папехин. — Волгоград: Волгоградское научное издательство, — 2007. — 21 с.

10.Портнова Г.О. Фінансова безпека підприємств: сучасні погляди щодо сутності та оцінки / Г.О. Портнова, В.М. Антоненко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. — 2012. — № 1. — С. 347-357.

11.Сашинська І.О Уточнення визначення та економічного змісту категорії «економічна безпека підприємства» [колективна монографія у 2т.]. — Дніпропетровськ: «ФОП Дробязко С.І.», 2014. — Т. 2. — С. — 14-19.

12.Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: Навч. посібник / О.О. Терещенко.— К.: КНЕУ, — 2004. — 412 с.

**КРАКОС Ю.Б.**

*PhD, к. е. н., доцент, доцент кафедри «Фінанси»,  
Національний аерокосмічний університет  
ім. М.Є. Жуковського ХАІ,  
м. Харків, Україна*

## ІНДИКАТОРИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ

Національна безпека країни включає декілька підсистем, зокрема, економічну безпеку, яка є складною системою, що має свою структуру, індикатори, логіку функціонування.

Однією з найважливіших складових економічної безпеки держави є фінансова безпека. Поняття «фінансова безпека» також комплексне і на думку багатьох авторів [1,2,3] — це: 1) здатність держави здійснювати самостійну фінансово-економічну політику відповідно до національних інтересів; 2) захищеність фінансових інтересів кожного учасника фінансових відносин й необхідний рівень забезпеченості фінансовими ресурсами держави, регіонів, галузей, суб'єктів господарювання, громадян від впливу дестабілізуючих факторів; 3) нормальний стан всіх ланок фінансової системи (грошово-кредитної, валютної, податкової, банківської, інвестиційної, бюджетної, страхової, фондової), який здатний забезпечити фінансову стійкість та ефективне функціонування економічної системи держави; 4) якісні фінансові інструменти і послуги; 5) захист від знецінення вітчизняних фінансових ресурсів.

На рис. 1 наведено нижній поріг і рівень інтегрального показника економічної і фінансової безпеки України (ЕкБУ и ФБУ) за 14 років та прогнозні значення до 2020 р. (за матеріалами [4, с. 123]). Значення верхнього порогу інтегрального індексу економічної безпеки дорівнює 0,91, верхнього індексу ФБУ — 0,25.

Як можна побачити, економічна й фінансова безпека країни знаходяться на досить низькому рівні й за оптимістичними прогнозами, починаючи з 2017 р. (за умов реальних реформ по всіх напрямках) можна сподіватися на покращення значень ЕкБУ і ФБУ.

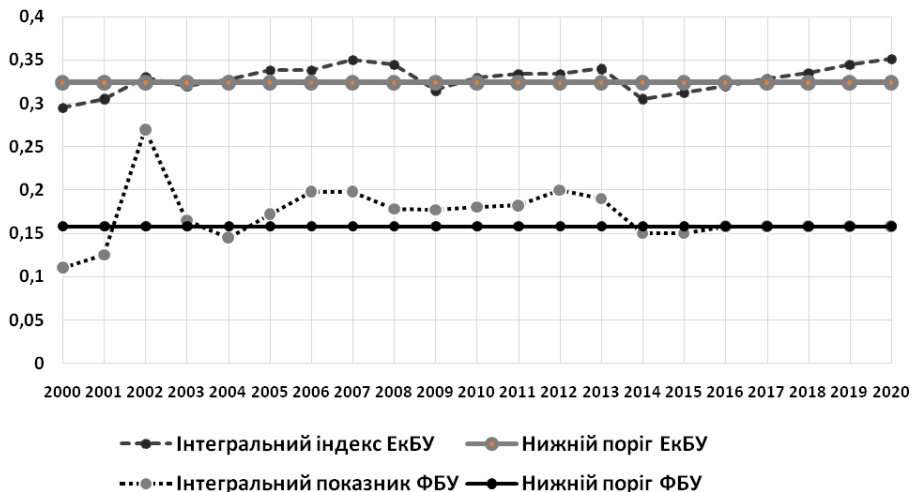


Рис. 1. Фактична та прогнозна динаміка рівня економічної і фінансової безпеки України у порівнянні з нижнім пороговим значенням

Кризовий стан багатьох українських підприємств представляє певну загрозу не тільки для соціально-економічної стабільності регіонів і для потенціалу окремого суб'єкта підприємницької діяльності, але і для кожного громадянина. Таким чином, можна чітко прослідити взаємозв'язок між фінансовою безпекою держави, суб'єктом підприємницької діяльності (СПД) й окремого громадянина (рис. 2).

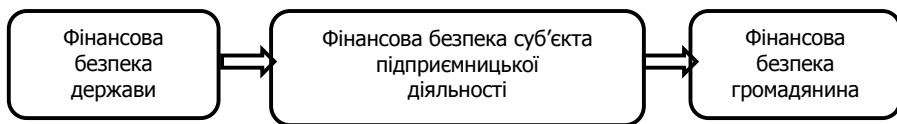


Рис. 2. Ланки-об'єкти фінансової безпеки

Для оцінювання фінансової безпеки необхідно визначення критеріальних вимог до неї. Це, перш за все, — система конкретних індикаторів, які мають порогові значення, а в умовах системної кризи — нижній і верхній поріг значення індикаторів. У науковій літературі зустрічаються різні підходи до визначення критеріїв та індика-

торів фінансової безпеки. В табл. 1 наведено основний перелік індикаторів, який характеризує фінансову безпеку держави, СПД й громадянина.

*Таблиця 1*

**Індикатори фінансової безпеки<sup>1</sup>**

Фінансова безпека держави	Фінансова безпека СПД <sup>2</sup>	Фінансова безпека громадянина й домогоспо-дарства
1. Розмір ВВП і НД	1. Мінімальний розмір статутного капіталу	1. ВВП на душу населення
2. Співвідношення фінансових ресурсів держави і ВВП	2. Розмір валових активів	2. Грошові доходи на душу населення
3. Рівень монетизації економіки	3. Рівень ліквідності і платоспроможності	3. Середньомісячна і мінімальна зарплата
4. Рівень зовнішнього боргу	4. Оборотність оборотних активів	4. Мінімальний рівень споживання
5. Рівень й темпи інфляції	5. Рентабельність власного капіталу	5. Рівень мінімальної пенсії
6. Відношення доходів зведеного бюджету до ВВП	6. Розмір інвестицій	6. Частка населення, що проживає на межі бідності
7. Обсяг золотовалютних резервів	7. Рівень оподаткування	7. Рівень безробіття
8. Рівень бюджетного дефіциту, профіциту	8. Рівень фінансової стійкості	
9. Співвідношення державного боргу до ВВП		
10. Рівень трансфертів з держбюджету щодо ВВП		
11. Рівень кредитування реального сектору економіки		
12. Співвідношення темпів зростання золотовалютних резервів до темпів зростання обсягу імпорту		
13. Рівень видатків зведеного бюджету до середньорічної чисельності населення		
14. Реальний обмінний курс гривні		

<sup>1</sup> Без урахування індикаторів гінізації економіки

<sup>2</sup> Для підприємств: можна використовувати перелік індикаторів, зазначених в роботах автора [5,6]

Система індикаторів повинна оцінювати фінансову безпеку різних об'єктів не тільки на поточний момент часу, але й на перспективу; повинна попереджати розвиток негативних тенденцій у фінансовій системі держави.

Пріоритетами фінансової безпеки України на сучасному етапі є:

1) забезпечення зростання фінансової безпеки населення, шляхом створення конкурентоспроможної ринкової економіки;

2) інтеграція України в світовий фінансово-економічний простір на основі рівноправного взаємовигідного співробітництва з іншими державами світу в інтересах України;

3) забезпечення нормального функціонування всіх підсистем фінансової системи країни (бюджетної, банківської, валютної тощо);

4) створення сприятливого інвестиційного клімату, підвищення інноваційності вітчизняних підприємств, зниження залежності від іноземних енергоресурсів;

5) детінізація економіки по всіх ланках фінансово-економічної системи;

6) реформування системи оподаткування таким чином, щоб податковий тягар не заважав зростанню фінансової безпеки суб'єктів підприємницької діяльності, громадян, домогосподарств.

Отже, фінансова безпека держави — основна умова її здатності здійснювати самостійну фінансово-економічну політику відповідно до своїх національних інтересів.

На нашу думку, державна стратегія фінансової безпеки України повинна здійснюватися за наступними напрямками: визначення вимог і індикаторів (кількісних і якісних порогових значень) фінансової системи України, що відповідають вимогам фінансової безпеки; забезпечення стабільності платіжної системи і головних фінансово-економічних показників; аналіз загроз фінансовій безпеці держави, а також розробка заходів щодо ідентифікації цих загроз; встановлення критеріїв впливу загроз і небезпек на національну фінансово-економічну систему; запобігання відтоку капіталу за кордон з реального сектору економіки; найбільш оптимальне використання іноземних запозичень.

### **Література**

1. Економічна безпека [Текст]: навч. посіб. / О. Є. Користін, О. І. Барановський, Л. В. Герасименко та ін.; за ред. О. М. Джужі. — К.: Алєрта, КНТ, Центр учбової літератури, 2010. — 368 с.

2. Васильців Т. Г. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення [Текст]: монографія / Т. Г. Васильців, В. І Волошин, О. Р. Бойкевич, В. В. Каркавчук [за ред. Т. Г. Васильціва]. — Львів: ВИДАВНИЦТВО, 2012. — 386 с.

3. Амосов О. Ю. Фінансова безпека підприємства в сучасних економічних умовах: теоретичний аспект // Проблеми економіки. – 2011. – № 4. – С. 76-80.

4. Прогнозування індикаторів, порогових значень та рівня економічної безпеки України у середньостроковій перспективі; аналіт. доп. / Ю.М. Харазішвілі, Є.В. Дронь. – К.: НІСД, 2014. – 126 с.

5. Кракос Ю.Б. Управління фінансовою безпекою підприємств / Ю.Б. Кракос, Р.О. Разгон // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2008. – № 1(1). – С. 86-97.

6. Кракос Ю. Б. Методические рекомендации относительно оценки уровня финансовой безопасности научно-исследовательских институтов // Сборник докладов от международна научна конференция «Україна-България – европейски съюз: съвременно състояние и перспективи». Т. 1. Варна-Херсон: Издателство «Наука и икономика»– 2014. – С. 279-283.



## **Секция 3: ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ**

**МАТВІЙЧУК А.Д.**

*викладач РІ Університету «Україна»*

*м. Рівне, Україна*

**ЯКОБЧУК С.М.**

*викладач РІ Університету «Україна»*

*м. Рівне, Україна*

### **АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ**

Термін «антикризове управління», як зазначається в роботах деяких вітчизняних фахівців з теорії менеджменту, в українських умовах ще не сформувався. Причиною термінологічних різночитань є відсутність міцних наукових традицій і практичного досвіду в антикризовому менеджменті. Необхідність антикризового управління визначається цілями розвитку соціально-економічних систем і існуванням небезпеки виникнення кризи. Однак неоднозначність і різноманіття змісту кризи дають у науці різні підстави для класифікації економічних криз і циклів.

Багатозначність економічного, особливо управлінського, розуміння цієї категорії, на нашу думку, обумовлюється двоїстою природою будь-якої кризи, який одночасно творить і руйнує, тобто формує передумови та готує умови для подальшого розвитку та звільняє з колишньої стратегії бізнесу [1, с. 147].

Відповідно до цього, теорії, що акцентують увагу на руйнівній функції кризи, пропонують сприймати кризу як ситуацію, гостро загрозову існуванню підприємства. Кризова ситуація в такому випадку вимагає негайного подолання, локалізації наслідків методами антикризового управління, щоб зберегти насамперед матеріальну основу для продовження господарсько-економічної діяльності при гострому дефіциті обігових коштів.

Теорії, що розглядають кризу як явище, орієнтоване на ломку старого і розвиток нового, сприймають його позитивно. Тому в основу закладена не боротьба з кризою, а реструктуризація системи, відповідна новим відносинам.

Таким чином, усунення з ринку збанкрутілих підприємницьких структур — неодмінна умова ефективного функціонування ринково-

го механізму. Однак запобігти банкрутству, забезпечити тривале процвітання цих структур — завдання значно важливіше [3, с. 38].

Вирішенню саме цього завдання підпорядкована система заходів, іменована антикризовим управлінням. Часто під таким управлінням розуміють або управління в умовах кризи, або управління, спрямоване на виведення підприємства з кризового стану, в якому воно знаходиться.

Однак подібна трактування сутності антикризового управління послаблює його запобігаючу, випереджальну спрямованість. Тому стратегічно антикризове управління починається не з аналізу балансу підприємства (фірми) за попередній або поточний періоди функціонування та здійснення, надзвичайних заходів щодо недопущення неспроможності, а з моменту вибору місії фірми, вироблення концепції і мети її передбачуваної діяльності формування та підтримки на належному рівні стратегічного потенціалу фірми, здатності забезпечувати протягом тривалого періоду конкурентну перевагу фірми як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках [2, с. 24].

Тому, з одного боку, антикризове управління повинно охоплювати значно ширші сфери діяльності, ніж аналіз тільки фінансового стану фірми. З іншого боку, в процесі антикризового управління, що протікає під впливом страху постійної загрози банкрутства, не повинно виникати своєрідного «ефекту пустелі», деформуючі поведінку менеджерів, що викликає неадекватні їх дії, ще більш збільшують і без того складне становище фірми.

Таким чином, антикризове управління — це аналіз стану макро- і мікросередовища і вибір кращої місії фірми, пізнання економічного механізму виникнення кризових ситуацій. Реформування економіки України почалося і продовжується на тлі глибокої кризи всіх його сфер і галузей. Низька ефективність і відсутність дієвих стимулів підприємницької активності великі структурні диспропорції, вичерпані ресурси розподільної системи — далеко не повний перелік спадщини, залишеного нам адміністративно командною системою. Негативні наслідки лібералізації цін, криза українських ринкових реформ загострили до крайності проблему платоспроможності і поставили на порядок денний питання про передумови масового банкрутства підприємств [4, с. 48].

У цих умовах найбільш вірним є системний підхід до антикризового управління, коли антикризове управління розглядається як комплекс заходів від попередньої діагностики кризи до методів щодо його усунення і подолання.

Розглянемо, на яких принципах базується система антикризового управління. До числа основних принципів відносяться:

1. Рання діагностика кризових явищ у фінансовій діяльності підприємства. Враховуючи, що виникнення кризи на підприємстві несе загрозу самому існуванню підприємства і пов'язано з відчутними втратами капіталу його власників, можливість виникнення кризи повинна діагностуватися на самих ранніх стадіях з метою своєчасного використання можливостей її нейтралізації.

2. Терміновість реагування на кризові явища. Кожне нове кризове явище не тільки має тенденцію до розширення з кожним новим господарським циклом, але і породжує нові супутні йому явища. Тому, чим раніше будуть застосовані антикризові механізми, тим більшими можливостями до відновлення буде розташовувати підприємство.

3. Адекватність реагування підприємства на ступінь реальної загрози його фінансовій рівновазі. Використовувана система механізмів з нейтралізації загрози банкрутства в переважній своїй частині пов'язана з фінансовими витратами або втратами. При цьому рівень цих витрат і втрат повинен бути адекватний рівню загрози банкрутства підприємства. Інакше або не буде досягнутий очікуваний ефект (якщо дія механізмів недостатня), або підприємство буде нести не виправдано високі витрати (якщо дія механізму надлишкова).

4. Повна реалізація внутрішніх можливостей виходу підприємства з кризового стану. У боротьбі із загрозою банкрутства підприємство повинно розраховувати виключно на внутрішні фінансові можливості [6, с. 124].

Перелічені вище принципи є основою організації антикризового управління підприємством.

Фінансовий менеджмент являє поєднання стратегічних і тактичних елементів фінансового забезпечення підприємництва, що дозволяють управляти грошовими потоками і знаходити оптимальні рішення. Посилення контролю за грошовими засобами вкрай необхідно будь-якому підприємству, тим більше що знаходиться в стадії кризи.

Отже, можна зробити наступні висновки, що антикризове управління — це цілий комплекс взаємопов'язаних заходів від ранньої діагностики кризи до заходів з її подолання. Антикризове управління базується на деяких принципах, які і відрізняють його від збиткового.

Велику роль в антикризовому управлінні грає ефективне управління персоналом. Для появи невеликого числа (5-6 стратегічних і трохи більше тактичних) поділюваних усіма цілей необхідно використовувати практику колективного вироблення цілей, обговорювати з членами своєї команди можливі варіанти розвитку підприємств-

ва в умовах кризи і погоджувати терміни виконання. Керівнику корисно також поцікавитися, наскільки реальними здаються підлеглим поставлені цілі та строки, яким уявляється результат, які побоювання тривожать людей (не вистачає матеріальних ресурсів, знань, злагожденості в роботі, занадто багато чого залежить від зовнішніх факторів), які труднощі можуть зустрітися на шляху і якими заходами можна їх компенсувати. Всі ці питання вимагають регулярного виявлення та обговорення на нарадах, і тільки після цього можна говорити про єдине бачення цілей підприємства.

#### **Література**

1. Базаров Т.Ю. Управління персоналом / Т.Ю. Базаров, Б.Л. Єрьомін — Москва : Юніті, 2002, с.147
2. Грязнова А.Т. Антикризисный менеджмент / За ред. А.Т. Грязновой. — М. : Ассоц. авторов і видавців «Тандем» : ЕКМОС, 2007, с.142
3. Мороз О. В. Інституціональні особливості превентивного антикризового управління підприємством / О.В. Мороз, І. В. Шварц // Вінниць. нац. техн. ун-т. — Вінниця: УНІВЕРСАМ, 2006. — 137 с.
4. Шершньова З. Є. Антикризисное управління підприємством [Текст] / З. Є. Шершньова, В. М. Багацький, Н. Д. Гетьманцева // М-во освіти і науки України, Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. — К.: КНЕУ, 2007. — 676 с
5. Рутицкая В.В. Антикризисное управління підприємством. / В.В. Рутицкая, Л. Сирик / под редакцией журналу «Менеджер по персоналу» [Источник: HR-Лига].
6. Василенко В.А. Антикризисное управління підприємством / В.А. Василенко — Київ: ЦУЛ, 2003. — 504 с.
7. Лігоненко Л.О. Антикризисное управління підприємством [електронний ресурс] / Л.О. Лігоненко // <http://slv.com.ua/books/6.html>.

## **Section 4: PR, ADVERTISING AND MARKETING**

**KARYY O.I.**

*DEcon , Prof.,*

**PYLYPENKO V.M.**

*National University Lviv Polytechnic*

*Lviv, Ukraine*

### **THEORETICAL BASES OF USING THE BRANDING TOOLS IN MANAGEMENT OF URBAN DEVELOPMENT**

With the development of market economy, the term «brand» is entrenched in the economic lexicon in Ukraine and is usually used to refer to or identify the manufacturer or seller of the goods. The brand is not only an important part of building a campaign, but has become itself a commodity: it can be bought, sold, leased, sold, or protected on the national and global level.

The consequence of globalization became the strengthening of competition not only among companies but also among countries, regions and localities. Based on the occurred changes in the social and economic life, awareness of the need in improving the management of the local communities' development. It is a common practice, when municipalities regions, districts, towns and villages compete for consumers' loyalty: investors, tourists, scientific manpower, new residents. It is this competition, which entails the use of methods of marketing areas, including branding settlements.

Branding of cities is one of the parts of city marketing, which is regarded as a modern and perspective direction of research in the world. This is a purposive process of formation, presentation and promotion of a precise territory on the world market as its competitive and marketable unit. Any object (country, city, resort, historical and cultural institution, terrain, infrastructure objects) can become the brand by providing sound strategies of branding and rebranding (timely correction of the brand, which is due to market demand) [1, p. 36-37].

The purpose of the creation of the city brand is to ensure its presence in the global information space in order to influence target audiences, which include government agencies, existing and potential population of the region, investors, tourists and also to form financial resources to strengthen the competitive position and create additional

competitive advantages of the territory in the national and global economic environment [2, p.29]. In today's competitive environment economically strong cities as already a «promoted» brand tend to become more stronger: it is the so-called effect of clustering, when the growth of one type of business attracts related economic activities [3, p. 201-203].

As the international practice shows, while forming their own branding strategy, territory often focus on their own economic, social and cultural features. In the first case, it provides the improvement of the investment climate that in its turn results in economic well-being of the territory. Socio-cultural features (interpersonal trust, healthy lifestyle, environmental and political security, opportunities for self-realization, community and family ties, the effectiveness of law, transparent elections and political decisions) make a town attractive and comfortable for life, produce its positive image, which in its turn, not having real qualities, has a great significance in the perception of the territory [4, p.55].

Every single territory, taking into account the existing potential demand and available positions that it is able to take and hold, develops its own thematic idea around which constructs its image. Formation of such a positive image contributes to better perception of the city by target audience. In such a city it is important for investors, that the city has clear priorities for development and manages intelligently the urban environment. Potential residents are able to assess how comfortable they will feel in the city.

Cities that are trying to produce a positive image, a known name, developing and promoting their unique characteristics, create additional value for potential consumers of city's goods. If the city has its own brand, which is trusted, such a city will better attract human and financial resources, find support at national and international levels, it will be easier to promote local enterprises' products.

#### Literature:

1. Брендинг міст: досвід країн Вишеградської групи для України / За загальною ред. О.І. Соскіна. — К.: Вид-во «Інститут трансформації суспільства», 2011. — 80 с.
2. Гринчук Н. Формування територіальних маркетингових стратегій. — Київ: Всеукраїнська мережа фахівців та практиків з регіонального і місцевого розвитку, 2014. — 43 с.
3. Європейська інтеграція: досвід Польщі та України : кол. монографія / за заг. ред. Н. В. Павліхи. — Луцьк — Люблін: «Drukarnia Kolor Lublin», 2013. — 700 с.
4. Нагорняк Т.Л. Брендинг територій у сучасних політичних практиках / Т.Л. Нагорняк // Грані, 2014. — #3. — С. 53-58

## **Секция 5: УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ**

**ОСТАПЕНКО В. В.**

*студентка кафедры Менеджмента ИИД  
Киевского национального университета имени Тараса Шевченка  
г. Киев, Украина*

### **ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ КАК СПОСОБ ВЫЖИВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА**

Экономические кризисы присутствуют на протяжении всего периода развития индустриального общества. Кризисы постоянно сопровождаются сокращением персонала предприятий, а именно ростом безработицы, банкротством организаций, увеличением запасов нереализованных товаров и услуг, увеличением спада производства, крахом банковских систем и пр.. Не смотря на то, что кризисы возникают регулярно, большинство предприятий не готовы к деятельности в таких тяжелых условиях.

Система менеджмента организаций построена на некоторую парадигму функционирования: через систему принципов функционирования; через систему принципов управления и производства, позволяющую в течение определенного периода времени использовать принципиальную модель деятельности; через стандартизацию и формализацию организационного поведения персонала, особенно менеджеров, направленных на повышение эффективности управления [5, с.71; 7, с.20].

В условиях кризиса чрезвычайно важно для каждого предприятия сохранить свои позиции на рынке и, особенно, не выйти из рынка, как предприятие, которое прекратило свою деятельность. В период кризисного состояния экономики предприятия определенным образом «фильтруются», имеется в виду то, что большое количество неконкурентоспособных, слабых организаций прекращают свою деятельность. Кризисы всегда оставляли более сильных игроков или тех, кто сумел приспособиться к ним, поэтому необходимо находить эффективные пути. Именно организационные изменения могут поддержать и вывести на новый путь компанию. Важно то, что в период организационных изменений существенно повышается значение работы с персоналом, ведь именно сотрудники могут либо ускорить, либо притормозить внедрение нововведений [4, с.33].

Целью антикризисного управления является оптимизация систем и процессов на предприятии с целью не только выйти из угрожающего положения, но и перейти на качественно новый конкурентный уровень. С этой точки зрения основными целями проведения организационных изменений являются:

- обосновать и определить кризисообразующие факторы кризиса;
- охарактеризовать тактики антикризисного управления на предприятии;
- дать объяснения относительно возможных направлений проведения изменений [6, с.72].

Наиболее распространены известные цели организационного развития включают в себя: виденье, стратегию, культуру, структуру, систему, технологию производства и стиль руководства [9].

Вышеупомянутые цели организационных изменений будут влиять друг на друга. Например, актуализация виденья зависит от привлечения определенной стратегии и организационных кулуаров, которые будут наиболее удачно подходить для получения необходимого результата. Таким образом, в процессе организационных изменений определенная точка зрения должна быть взята для того, чтобы разные успешные изменения были рассмотрены как целое для достижения успешных организационных изменений.

Выделяют несколько видов изменений, которые менеджеры могут внедрить для помощи на их предприятии для улучшения состояния предприятия. Итак, классифицируем организационные изменения по основным видам:

1. По целям:

- а) создание эффективного механизма управления;
- б) усиление конкурентоспособности и адаптивности организации;
- в) повышение эффективности управления;
- г) изменение основных направлений деятельности;
- д) обеспечение финансовой устойчивости, инвестиционной привлекательности и др.

2. По объекту изменений:

- а) изменения организационной структуры;
- б) изменения технологии;
- в) изменения системы управления;
- г) изменения организации и условий труда;
- д) изменения культуры, стиля и методов руководства;
- е) изменения системы стимулирования и пр..

3. По уровню проводимых изменений:

- а) затрагивают всю организацию в целом;
- б) проводятся на уровне подразделения;



в) затрагивают отдельных сотрудников (группы сотрудников).

4. По степени интенсивности осуществления:

а) эволюционные;

б) революционные.

5. По методам осуществления:

а) принудительные (используются в условиях дефицита времени, значительного сопротивления членов организации);

б) адаптивные (предполагают наличие большого запаса времени, постепенное осуществление изменений) [3, с.93].

Наиболее часто говорят об изменениях, которые выделяют по интенсивности осуществления, а именно эволюционные и революционные. К эволюционным изменениям относят: постепенные, с перерывами и узко-ориентированные. Основной целью является внедрение долгосрочных улучшений с целью приспособиться к окружающей среде [8].

Революционные изменения же быстрые, эффективные и широко направлены. Обычно такие изменения применяют, когда текущие методы управления недостаточно действенны с угрозами внешней среды. Типами революционных изменений являются: реинжиниринг, реструктуризация и инновации [2, с.329]. Реинжиниринг подразумевает фундаментальное переосмысление и радикальность изменений в бизнес-процессе для достижения значительных улучшений в текущих критических показателях эффективности работы, таких как стоимость, качество, сервис и скорость. Когда организация испытывает быстрое ухудшение производительности работы, то руководитель может попытаться изменить ситуацию путем реструктуризации. Инновации это успешное использование навыков и ресурсов для создания новых технологий или новых товаров и услуг таким образом, чтобы организация могла изменить и улучшить ответы на запросы и потребности клиентов.

Таким образом, именно революционные изменения будут наиболее подходящими для выживания в условиях кризиса, поэтому организациям необходимо, не забывая о таких методах решения проблем. Внедрение организационных изменений на предприятии в условиях кризиса поможет не только выстоять во времена тяжелых условий в экономике и закрепить положение предприятий на рынке, но и улучшить свои конкурентные преимущества, и даже выйти на новый уровень своей деятельности или охватить новые сферы деятельности. Именно поэтому, можно утверждать, что применение методов организационных изменений может стать одним из путей выживания в условиях кризиса.

**Литература:**

1. Мельник, С. Г.. Теоретико-методологичні аспекти організаційного розвитку вітчизняних підприємств. Вісник Хмельницького національного університету(6), 2009. — 46-51 с.
2. Пригожин А. И. Методы развития организаций. — М.: МЦФЭР, 2003. — 863 с.
3. Распопов В.М. Управление изменениями: учеб. Пособие / В.М. Распопов. — М.: Магистр. — 2009. — 333 с.
4. Том Н. Управление изменениями// Организация: теория, структура, проектирование, изменения. Тематический сборник статей. Выпуск 2. — М., 2000.
5. Уитмор Дж.. Coaching — Новый стиль менеджмента и управления персоналом.: Пер. с англ. — М.: Финансы и статистика, 2000. — 160 с.
6. Cummings, Thomas G. and Worley, Christopher G. (2005), Organization Development and Change, United States: Thomson/ South-Western. Електронний ресурс. Режим доступу: [<http://books.google.com.ua>]
7. Meyer, Edgar, et al. Contemporary management: European edition. McGraw-Hill, 2007. Електронний ресурс. Режим доступу: [<http://www.courses.cit.ie>]
8. Weick, Karl E. and Robert E. Quinn. «Organizational change and development.» Annual review of psychology 50.1 (1999): 361-386. Електронний ресурс. Режим доступу: [<http://www.annualreviews.org>]
9. Yang, R. S., Zhuo, X. Z., & Yu, H. Y. (2009). Organization theory and management: cases, measurements, and industrial applications. Taipei: Yeh-Yeh. Електронний ресурс. Режим доступу: [<http://www.yesasia.com>]

## **Секция 6: ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА**

**КУХАРЕНКО Т. Г.**

*студентка V курсу, факультету  
економіки та оподаткування  
Національний університет державної  
податкової служби України  
м. Ірпінь, Україна*

### **РОЗВИТОК ДЕРЖАВНОГО ПОДАТКОВОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ В УКРАЇНІ**

Податкове законодавство України є доволі складним і заплутаним. А постійне внесення змін та доповнень ще більше ускладнюють життя звичайним платникам податків. Саме тому виникає потреба в допомозі спеціалістів у сфері податків. В Україні найбільшою мірою законодавчо врегульоване державне податкове консультування, де в ролі консультантів виступають працівники контролюючих органів. Серед багатьох інших обов'язків, вони також повинні надавати консультації та роз'яснення щодо окремих норм податкового законодавства.

Проблемам розвитку і вдосконалення масово-роз'яснювальної роботи завжди приділялась значна увага серед вітчизняних науковців і практиків, зокрема в працях В. Андрущенко, З. Варналія, І. Крисоватого, П. Мельника, В. Мельника, В. Онищенко, А. Соколовської, Л. Тарангул, Ф. Ярошенко та ін. [6, с. 47].

Відповідно до Податкового кодексу України (далі – ПКУ), податкова консультація — це допомога контролюючого органу конкретному платнику податків стосовно практичного використання конкретної норми закону або нормативно-правового акта з питань адміністрування, нарахування та сплати податків чи зборів, контроль за справлянням яких покладено на такий контролюючий орган. Платник податків має право вибрати форму отримання консультації: усна, письмова або електронна [1].

Контролюючі органи мають право надавати консультації виключно з тих питань, які належать до їх повноважень: організації адміністрування податків і зборів, визначених чинним законодавством; подання податкової звітності; строків сплати; порядку обліку платників податків тощо [4].

З метою надання консультацій платникам податків Державна фіскальна служба України (далі — ДФСУ) проводить активну масово-роз'яснювальну роботу, яка, в першу чергу, полягає у щомісячному друкуванні офіційного журналу «Податковий вісник» та наданні інформаційно-довідкових послуг платникам у телефонному режимі, факсом та електронною поштою. Для реалізації даних дій при ДФСУ функціонує Інформаційно-довідковий департамент. Його мета — консультивання запитувачів з питань Податкового та Митного кодексів України, законодавства з єдиного внеску на загальнооб'язкове державне соціальне страхування та іншого законодавства, контроль за додержанням якого покладено на Державну фіскальну службу.

Останнім часом отримання податкових консультацій від контролюючих органів по телефону стає дедалі популярнішим серед платників податків (табл. 1)

*Таблиця 1*

**Послуги Інформаційно-довідкового департаменту Державної фіскальної служби України в 2013 — 2014 роках\***

Вид послуги	Рік	
	2013	2014
по телефону	1 100 500	1 133 200
електронною поштою та факсом	26 300	22 800
у письмовій формі	944	465
з використанням автовідповідача	457	108
<b>РАЗОМ</b>	<b>1 128 200</b>	<b>1 156 600</b>

\* складено автором за даними [2; 3]

Найчастіше суб'єкти господарювання та громадяни зверталися з питань оподаткування податком на додану вартість, сплати податку на доходи фізичних осіб та оподаткування прибутку підприємств [2; 3]. Таким чином, збільшення загальної кількості наданих консультацій свідчить про зростання довіри населення до контролюючих органів, про необхідність кваліфікованої допомоги у застосуванні чинних норм законодавства.

Для уникнення неоднозначного трактування положень податкового законодавства відповіді на звернення суб'єктів господарювання та громадян надаються з використанням Базис знань — автоматизо-

ваної бази уніфікованих відповідей на запитання платників податків, що в значній мірі сприяє наданню однакових відповідей на аналогічні запитання. Станом на 01.01.2015 База знань містить 12 991 запитання – відповідей, у тому числі з питань оподаткування – 11 860 запитань-відповідей, державної митної справи – 637 запитань-відповідей, єдиного внеску – 494 запитання-відповіді [3].

Також для надання необхідної інформації платникам податків у кожній області, місті Києві та Севастополі створені центри обслуговування платників податків (далі – ЦОП), з метою надання якісних, кваліфікованих сервісних послуг.

На сьогодні обслуговування платників податків здійснюється 465 Центрами обслуговування, які надають 94 адміністративні послуги. Протягом січня 2015 року Центрами надано майже 246,3 тис. адміністративних послуг. Окрім отримання консультативних та інформаційних послуг, відвідувачі Центрів обслуговування платників податків мають можливість подати податкову звітність та одержати ключі електронного цифрового підпису [7].

З 11.03.2014 року ДФСУ здійснює інтернет-опитування щодо задоволеності платників податків рівнем обслуговування ЦОП (рис. 1).

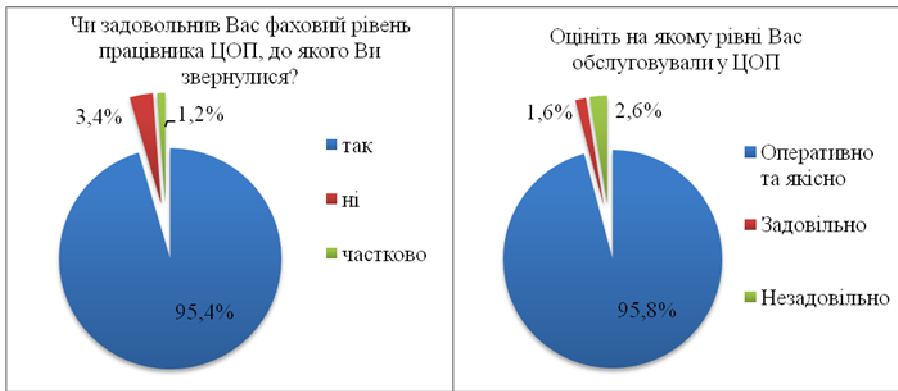


Рис. 1. Результати опитувань платників податків щодо якості наданих послуг ЦОП станом на 05.03.2015\*

\* побудовано автором на основі даних [5; 8]

Одержані показники свідчать про ефективність функціонування ЦОП та професійний рівень надання допомоги платникам податків.

Загалом можна зробити висновок, що державні податкові консультації на сьогодні успішно розвиваються, вдосконалюються, є необхідними для платників податків і сприяють налагодженню взаємостосунків між платниками податків та контролюючими органами.

Однак велика кількість наданих консультацій говорить не лише про успішність масово-роз'яснювальної роботи ДФСУ, а й про недосконалість податкового законодавства України. Великою проблемою є також відсутність стабільності, оскільки необхідно спочатку побачити результати від запроваджених нововведень, ніж вводити все нові й нові зміни.

#### **Література:**

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755VI (редакція від 13.03.2015) – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
2. Звіт про виконання Плану роботи Інформаційно-довідкового департаменту Міндоходів на 2013 рік – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/data/material/000/085/132026/5.doc>
3. Звіт про виконання Плану роботи Інформаційно-довідкового департаменту Державної фіскальної служби України на 2014 рік – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://sfs.gov.ua/data/material/000/127/183495/ZVIT\\_IDD\\_2014\\_4\\_40\\_V\\_4.docx](http://sfs.gov.ua/data/material/000/127/183495/ZVIT_IDD_2014_4_40_V_4.docx)
4. Куц М., Семикопенко В. Податкова консультація: судові оскарження правового акта індивідуальної дії / М. Куц, В. Семикопенко // Податковий Вісник Міністерства доходів і зборів. – № 21. – 2012 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/2043>
5. Оцініть на якому рівні Вас обслуговували у ЦОП– [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/opros2/155.html>
6. Проскура К. П. Результативність роз'яснювальної роботи податкових органів // Фінанси, податки, облік. – 2013. – Вип. № 4-6. – С. 47 – 52
7. У січні Центрами обслуговування платників надано понад 246 тис. адміністративних послуг – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/media-tsentr/novini/186196.html>
8. Чи задовольнив Вас фаховий рівень працівника ЦОП, до якого Ви звернулися?– [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://sfs.gov.ua/opros2/153.html>

**КОЛЕСНИКОВА К. О.**

*студентка фінансово-економічного факультету  
Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»  
м. Дніпропетровськ, Україна*

## **ПОДАТКОВИЙ КОМПРОМІС**

Із 17.01.2015 року в дію вступив Законом України № 63-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо особливостей уточнення податкових зобов'язань з податку на прибуток підприємств та податку на додану вартість у разі застосування податкового компромісу».

Згідно із цим законом, 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 Податкового кодексу України. [1]

Варто зазначити, що не вважаються навмисним ухилянням від оплати податків чи зборів дії платників податків, що призвели до заниження податкового зобов'язання з ПДВ або податку на прибуток, якщо ці зобов'язання було уточнено та сплачено до бюджету.

Податковий компроміс передбачає собою сплату до бюджету п'яти відсотків від суми податкового зобов'язання, що була занижена. Інші ж 95% вважаються погашеними за результатами досягнення податкового компромісу. Штрафні санкції та пеня, у цьому випадку, також не застосовуються.

При досягненні компромісу виникають підстави для того, щоб суд міг звільнити від адміністративної відповідальності та виключається необхідність складати протокол, якщо він ще не був складений, про адміністративні правопорушення.

Якщо податкового компромісу досягнуто, то по уточнених операціям за податком на прибуток або ПДВ у наступних періодах контролюючими органами перевірки не проводяться.

Для застосування податкового компромісу протягом 90 днів від дня початку дії Закону № 63 платник податків подає відповідні документи до контролюючого органу. У випадку, коли платник податків добровільно декларує занижені податкові зобов'язання, він повинен подати до контролюючих органів уточнюючі розрахунки з податку на прибуток та ПДВ, а також Заяву про компроміс. У всіх інших випадках, платник подає Заяву про компроміс ППР.

Форму уточнюючих розрахунків, що застосовуються при досягненні податкового компромісу, затверджує МФУ. В уточнюючих розрахунках обов'язково необхідно зазначити господарські операції, за якими здійснюється уточнення. До уточнюючих розрахунків додається Заява про компроміс. Вона складається у вільній формі із зазначенням про подання уточнюючого розрахунку для отримання податкового компромісу.

Протягом наступних десяти днів після подання платником податків уточнюючих розрахунків та Заяви про компроміс контролюючий орган приймає рішення щодо необхідності проведення позапланової документальної перевірки чи її відсутності. Про своє рішення вони повідомляють рекомендованим листом або особисто повідомляють платнику податків.

Днем узгодження податкового зобов'язання є день, коли платник податків отримує рішення про те, що немає необхідності проводити перевірку, укладене контролюючим органом. У наступні десять днів узгоджене податкове зобов'язання повинне бути сплачене.

Якщо ж було прийнято рішення про проведення позапланової документальної перевірки, то при визначенні строків її проведення необхідно враховувати, що максимальний термін процедури встановлення податкового компромісу складає 70 календарних днів, наступних за днем подання уточнюючих розрахунків.

Якщо після позапланової перевірки не встановлено порушень, то у такому випадку складається довідка. У випадку, коли за наслідками перевірки порушення все ж виявлені, складається акт перевірки та приймається податкове рішення-повідомлення на повну суму грошового зобов'язання.

До контролюючого органу Заява про компроміс ППР подається у довільній формі. Днем узгодження податкових зобов'язань вважається день подання даної заяви до контролюючих органів.

Якщо буде виявлено факти невідповідності податкового зобов'язання та поданої за ним Заяви про компроміс ППР умовам податкового компромісу, то контролюючий орган приймає рішення про відмову до застосування податкового компромісу. Дана відмова оформлюється рекомендованим листом та відсилається платнику податків або вручається особисто.

У разі погодження контролюючого органу на укладання податкового компромісу та своєчасної сплати платником податків протягом десяти календарних днів п'ятивідсоткової частини від суми податкового зобов'язання, частина, що складає 95% від суми податкового зобов'язання, а з нею й пеня і штрафні санкції вважаються сплаче-



ними. При несплаті платником податків 5% від податкового зобов'язання таке зобов'язання є неузгодженим.

Але, як і кожен нормативний документ, цей закон не є ідеальним. До основних його недоліків можна віднести:

- відсутність підстав, за якими має здійснюватись документальна перевірка платника. У цьому випадку контролюючий орган спирається лише на свої переконання, що є неприпустимим;
- рішення про наявність факту порушення законодавства за результатами документальної перевірки виноситься податковим органом. Але що саме буде вважатися порушенням не визначено;
- контрагенти підприємства, яке планує досягти податкового компромісу опиняються під ризиком перевірки, оскільки платник податків подає список операцій, щодо яких буде застосована процедура податкового компромісу, із зазначення своїх контрагентів у ньому. Згідно із пунктом 4 підрозділу 9<sup>2</sup> розділу XX ПКУ [2], уточнення податкових зобов'язань платником не впливає на розмір зобов'язань його контрагентів, проте це не означає, що вони не можуть бути перевірені у загальному порядку.

Зважаючи на все вищесказане, можна зробити висновок, що Закон України № 63-VIII надає гарні можливості для платників податків уникнути серйозної юридичної відповідальності за заниженими податковими зобов'язаннями. Але низка неточностей, присутніх у даному законопроекті, викликає певні сумніви щодо необхідності його застосування.

#### **Література:**

1. Закон України № 63-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо особливостей уточнення податкових зобов'язань з податку на прибуток підприємств та податку на додану вартість у разі застосування податкового компромісу».
2. Податковий кодекс України.

## **Секція 7: ЕКОНОМІЧЕСКІЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ**

**КОЛОДІЙЧУК А.В.**

*кандидат економічних наук,  
молодший науковий співробітник  
сектору проблем транскордонного співробітництва  
ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долишнього  
НАН України», м. Львів, Україна*

### **ТОРГОВЕЛЬНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ ІВАНО-ФРАНКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ**

Сьогодні торговельно-інвестиційна складова залишається ключовим інструментом розвитку регіонального господарських комплексів. Особливо важливим для економіки областей є залучення довгострокових прямих інвестицій. Це формує базу для активізації господарського життя в регіоні, створення нових робочих місць, збільшення надходжень до бюджетів різних рівнів, розвитку транспортної, логістичної, інноваційної, соціальної інфраструктури, пожвавлення фінансового ринку, розвитку банківської системи регіону тощо. Досить вичерпний перелік сучасних проблем інвестиційної сфери України наводять українські дослідники Л.М. Борщ, С.В. Герасимова [1, с. 400]: низька дієздатність банківсько-кредитної системи, недостатня спроможність акумулювати інвестиційний потенціал населення, відсутність розвинутої мережі інституціональних інвесторів (пенсійних фондів і страхових компаній), спрямування потенціалу приватизації переважно на цілі бюджетного споживання, низький рівень капіталізації підприємств і відсутність економічних (податкових) стимулів її зростання, нерозвиненість фондового ринку та іпотечних відносин, лізингу та інших інститутів фінансування, значні обсяги тіньового бізнесу як основного джерела нелегального накопичення і вивезення капіталу. Не є виключенням й Івано-Франківська область, в господарстві якої ці проблеми також мають місце. Об'єктом цього дослідження є торговельно-інвестиційні аспекти розвитку господарського комплексу Івано-Франківської області. Як видно з географічної структури зовнішньої торгівлі товарами Івано-Франківської області (таблиця 1), якщо у 2009 р. співвідно-

**Секція 7: ЕКОНОМІЧЕСКІЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ**

шення експорту в країни СНД та країни ЄС становило 1: 1,92, то уже в 2013 р. складало 1:1,23, що говорить про диверсифікацію прикарпатського експорту протягом аналізованого періоду. В імпорті відповідне співвідношення у 2009 р. складало 1:5, а у 2013 р. 1:6, що говорить навпаки про концентрацію товарного імпорту з країн ЄС за аналізований період.

*Таблиця 1*

**Географічна структура зовнішньої торгівлі Івано-Франківської області товарами за 2009-2013 роки (млн. дол. США) [2]**

Роки	Всього	Країни СНД	Інші країни світу	Європа	Країни ЄС	Азія	Африка	Америка	Австралія і Океанія	Інші
Експорт										
2009	336,0	86,7	249,3	173,9	166,6	59,9	5,5	10,0	–	–
2010	507,6	148,8	358,8	233,8	228,3	112,7	6,1	6,2	0,0	–
2011	942,0	360,0	582,0	421,5	414,9	126,3	3,2	31,0	–	–
2012	821,5	459,9	361,6	292,9	287,2	60,8	6,7	1,1	0,0	–
2013	471,7	170,6	301,1	214,4	210,6	80,4	5,2	1,1	–	–
Імпорт										
2009	256,2	39,2	217,0	204,3	194,1	8,3	0,0	4,3	0,1	–
2010	652,0	263,2	388,8	331,0	317,2	27,7	0,1	29,9	0,1	–
2011	1068,3	546,9	521,4	387,2	371,6	49,5	8,9	75,6	0,2	–
2012	983,7	386,1	597,6	522,6	510,3	60,9	3,0	10,9	0,2	–
2013	578,3	64,3	514,0	396,2	384,9	87,2	0,1	30,3	0,2	–

Подібні тенденції спостерігаються і експорті-імпорті послуг в регіоні (табл. 2). У 2009 р. відповідне співвідношення експорту в країни СНД та країни ЄС становило 1: 20,3 , то уже в 2013 р. складало 1:9,2. В імпорті дане співвідношення у 2009 р. складало 1:18,9 , а у 2013 р. 1:7,7. В обох випадках, як бачимо, спостерігаються диверсифікаційні тенденції.

*Таблиця 2*

**Географічна структура експорту-імпорту послуг  
Івано-Франківської області (млн. дол. США) [2]**

Роки	Всього	Країни СНД	Інші країни світу	Європа	Країни ЄС	Азія	Африка	Америка	Австралія і Океанія	Невизначені країни
Експорт										
2009	19,9	0,8	19,1	16,5	16,2	0,8	0,2	1,4	0,1	–
2010	76,4	1,4	75,0	70,8	25,0	1,1	0,4	2,2	0,5	–
2011	85,9	3,5	82,4	75,2	35,1	4,3	0,6	2,1	0,2	–
2012	58,4	3,9	54,5	41,5	44,8	8,5	0,7	3,8	0,0	–
2013	68,4	5,7	62,7	49,8	52,6	9,3	0,9	2,7	0,0	–
Імпорт										
2009	17,1	0,8	16,4	15,5	15,1	0,2	–	0,7	–	–
2010	20,6	2,0	18,6	17,8	17,5	0,2	–	0,6	0,0	–
2011	66,2	2,9	63,3	28,3	30,0	34,5	–	0,5	–	–
2012	51,2	3,6	47,6	20,2	26,6	26,5	–	0,9	–	–
2013	34,4	3,2	31,2	24,1	24,7	5,5	0,0	1,6	–	–

У табл. 3 і табл. 4 наведена динаміка експорту-імпорту товарів та послуг між Івано-Франківською областю та її єдиним транскордонним сусідом – Румунією.

*Таблиця 3*

**Експорт-імпорт товарів між Івано-Франківською областю та Румунією [2]**

	Експорт		Імпорт		Сальдо
	тис.дол. США	у % до попереднього року	тис.дол. США	у % до попереднього року	
2009	11519,8	20,1	2232,5	33,6	9287,3
2010	33613,5	291,8	2928,1	131,2	30685,4
2011	72930,2	217,0	15788,2	539,2	57142,0
2012	57230,4	78,5	28068,5	177,8	29161,9
2013	57513,8	100,5	12608,6	44,9	44905,2

Як видно з таблиці 3, сальдо торгівлі товарами зросло за аналізований період з 11519,8 тис. дол. США до 57513,8 тис. дол. США, або в 5 разів.

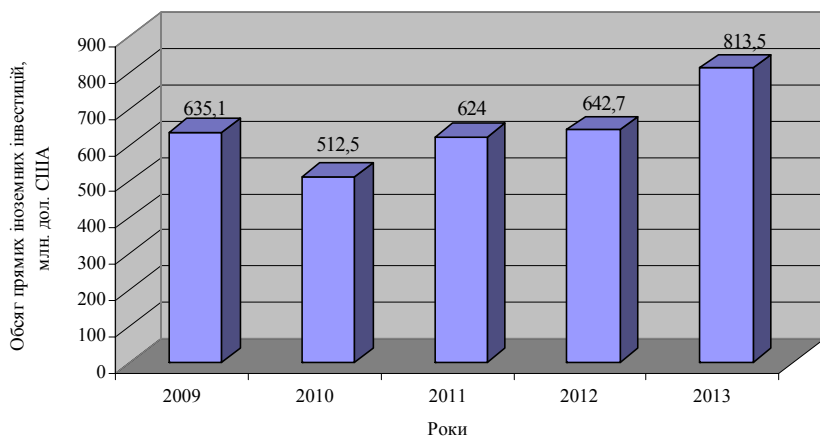
*Таблиця 4*

**Експорт-імпорт послуг між Івано-Франківською областю та Румунією [2]**

	Експорт		Імпорт		Сальдо
	тис.дол. США	у % до попереднього року	тис.дол. США	у % до попереднього року	
20091	-	-	-	-	-
20101	-	-	-	-	-
2011	4250,8	30691,7	13,8	76,3	4237,0
2012	7603,1	178,9	11,4	82,2	7591,7
2013	13637,8	179,4	32,3	283,6	13605,5

<sup>1</sup> – через незначні обсяги інформація у державному статмоніторингу упускається.

Водночас сальдо послуг зросло з 4237,0 тис. дол. США до 13605,5 тис. дол. США, або в 3,2 разу. Динаміка обсягів прямих іноземних інвестицій в економіку Прикарпатського регіону наведена на рис. 1.



*Рис. 1. Прямі інвестиції в економіку Івано-Франківської області (на кінець року, млн. дол. США) [2]*

Як видно з рис. 1, загальний обсяг прямих іноземних інвестицій в господарство Прикарпаття за аналізований період зріс з 635,1 млн. дол. США до 813,5 млн. дол. США, або на 28,09%. Покраїнна структура цих інвестицій подана в таблиці 5.

*Таблиця 5***Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал)  
з країн світу в економіці регіону у 2009 році [2]**

Країна походження інвестицій	Обсяги прямих інвестицій на 31.12.2009 р. (млн. дол. США)	У % до підсумку
Всього	615,9	100,0
у тому числі Нідерланди	313,1	50,8
Польща	62,2	10,1
Сербія	39,8	6,5
Німеччина	33,5	5,4
Данія	30,6	5,0
Італія	20,8	3,4
Швеція	18,6	3,0
Віргінські Острови (Брит.)	15,6	2,5
Велика Британія	13,4	2,2
Канада	11,6	1,9
Кіпр	9,7	1,6
Ізраїль	7,0	1,1
Швейцарія	6,7	1,1
Угорщина	5,2	0,9
Російська Федерація	5,1	0,8
Австрія	4,5	0,7
Туреччина	4,1	0,7
Люксембург	3,9	0,6
Інші країни	10,5	1,7

Як видно з табл. 5, головними іноземними інвесторами Івано-Франківської області у 2009 році були Нідерланди (50,8% сумарного обсягу залучених в регіон іноземних інвестицій), Польща (10,1%) та Сербія (6,5%). Румунія як транскордонна держава у першу двадцятку країн-інвесторів регіону навіть не ввійшла, що гово-

рять про фактичну відсутність транскордонного співробітництва між Прикарпаттям та Румунією на той час. Що ж до Нідерландів, Віргінських Островів та Люксембургу (в сумі 53,9% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій) як офшорних країн, то мова йде у даному випадку в основному про реінвестиції в економіку Івано-Франківщини.

У 2013 р. ситуація з іноземними інвестиціями на Прикарпатті дещо змінилася (табл. 6).

*Таблиця 6*

**Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал)  
з країн світу в економіці регіону у 2013 році [2]**

Країна походження інвестицій	Обсяги прямих інвестицій на 31.12.2013р. (млн. дол. США)	У % до підсумку
Всього	813,5	100,0
у тому числі Кіпр	313,4	38,5
Нідерланди	232,1	28,5
Данія	41,1	5,1
Сербія	41,0	5,0
Польща	40,1	4,9
Німеччина	33,7	4,1
Велика Британія	18,5	2,3
Швеція	16,3	2,0
Російська Федерація	14,9	1,8
Віргінські О-ви (Брит.)	14,2	1,8
Австрія	10,8	1,3
Італія	10,3	1,3
Угорщина	5,3	0,7
Туреччина	4,5	0,6
Сейшельські Острови	2,6	0,3
Румунія	2,5	0,3
Люксембург	2,1	0,3
Канада	1,5	0,2
США	1,2	0,2
Інші країни	7,4	0,8

У 2013 році загальний обсяг прямих іноземних інвестицій в Івано-Франківський регіон склав 813,5 млн. дол. США, що на 32,08% більше, ніж у 2009 році. Пул головних іноземних інвесторів регіону також частково змінився. Цього разу ними виявились Кіпр (38,5%), Нідерланди (28,5%) та Данія (5,1%). Частка офшорних інвестицій (реінвестицій) в господарство Прикарпаття становила 69,4% (з Кіпру, Нідерландів, Віргінських та Сейшельських Островів, Люксембургу), що на 15,5% більше, ніж у 2009 р. Водночас єдиний транс-кордонний партнер регіону – Румунія – на цей раз вже числиться у першій двадцятці, посідаючи 15-е місце (0,3% від сумарних обсягів прямих іноземних інвестицій в регіон).

Таким чином, на наш погляд, ключовими проблемами регіону на даному етапі є його недостатній товарооборот з суміжними румунськими територіями та нерозвиненість інвестиційної та інноваційної інфраструктури, що вимагає концентрації уваги як державної, так і регіональної влади у цьому напрямку.

#### **Література:**

1. Борщ Л.М. Інвестування: теорія і практика / Л.М. Борщ, С.В. Герасимова: Навч. посіб. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2007. – 685 с.
2. Офіційний сайт Головного управління статистики в Івано-Франківській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ifstat.gov.ua/>



## Секція 8: МЕНЕДЖМЕНТ

**БОГДАН О. Д.**

*Аспірант кафедри менеджменту  
інноваційної та інвестиційної діяльності  
Київський національний університет імені Т. Шевченка  
М. Київ, Україна*

### **ОСНОВИ ДЕРЕГУЛЯЦІЇ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ КОМПЛЕКСІ УКРАЇНИ**

Рентабельність, яку показали вітчизняні аграрії через ряд економічних, соціальних та фінансових проблем, в 2015 році практично нульова, проте ставки кредитування надто високі. Проблеми дерегуляції провокують зниження конкурентоспроможності вітчизняного АПК та пасивність інвестиційного клімату в Україні [1].

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** У різні часи проблеми дерегуляції досліджували такі видатні вчені: організаційно-функціональні питання державного Г. Атаманчука, С. питання порівняльного державотворення та принципи формування державної політики розглядали Пронкін та Л. Голубева. Вітчизняні вчені, серед яких В. Авер'янов, Н. Нижник, Г. Одінцова, досліджували загальні питання державного управління, наукові інтереси В. Тертичука полягають у вивченні впливу державної політики на управлінські процеси.

Серед авторів, які розглядають регуляторну політику та її вплив на економічні процеси в країні, слід відзначити О. Кужель, М. Погрібняка, К. Ляпіну, О. Літвінова [2]. С.А. Єрохін [3] аналізує дерегуляцію з точки зору підвищення досконалості економічних структур.

**Виділення раніше невиділених частин проблеми.** Слід приділити особливу увагу проблемам дерегуляції у сфері АПК, оскільки нестача залучення фінансових ресурсів гальмує інноваційний та інвестиційний розвиток галузі. Актуальність розгляду питання дерегуляції в АПК пояснюється тим, що галузь складно переживає послаблення інвестиційної активності, а відсутність належної державної підтримки та жорсткі фіскальні інструменти провокують активізацію тіньової економіки та послаблення виробництва.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Основними напрямками дерегуляції є: удосконалення реєстраційно-дозвільної, подат-

кової, бюджетної системи України, створення належних умов для здійснення зовнішньоторговельних операцій, стимулювання розвитку малого підприємництва, удосконалення процедур здійснення державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності АПК.

Враховуючи складнощі в економічній сфері, дерегуляція виступає дієвим методом для агропромислового сектору. Без істотних додаткових витрат, сумлінно виконуючи свої функції. Підраховано, що загальний ефект від дерегуляції в галузі складе більше 5 млрд. грн. щорічно [4].

Повсякчас підприємці скаржаться на погіршення умов господарської діяльності; на розміри орендної плати, місцевих податків і зборів; на відсутність чітких правил продажу чи передачі в оренду майна тощо.

Проте вони найбільше нарікають на незавершеність реформи регуляторної, реєстраційної, ліцензійної та дозвільної систем, руйнування системи державної підтримки, посилення режиму перевірок, корупцію, витіснення малого бізнесу з галузей економіки монополією великого, зокрема мережевого, бізнесу.

Необхідність виконання пріоритетних завдань (див. таблицю 1.) аргументовано важливістю створення сприятливого регуляторного середовища, орієнтоване на забезпечення суспільних інтересів, а відтак інтересів держави, бізнесу і громадського сектору.

*Таблиця 1.*

**Ключові завдання для здійснення дерегуляції у сфері АПК**

№	Завдання	Шляхи реалізації	Термін реалізації
1.	<b>Вдосконалення державної земельної політики</b>	Врахування пріоритетності екологічних вимог до охорони земель як складової екосистеми, відтворення та раціонального використання продуктивних земель.	До 2017 р.
2.	<b>Вдосконалення системи технічного регулювання відповідно до європейського рівня</b>	Проведення санітарних та фітосанітарних заходів в АПК; Розвиток системи стандартизації та сертифікації.	До 2020 р.
3.	<b>Спрощення процедури реєстрації договорів оренди</b>	Зведення до мінімуму часу на процедуру реєстрації договорів шляхом вдосконалення кадрової політики (підвищення кваліфікації співробітників)	2015 р

**Секція 8: МЕНЕДЖМЕНТ**

№	Завдання	Шляхи реалізації	Термін реалізації
4.	<b>Вдосконалення системи управління державними інвестиціями</b>	залучення кваліфікованих кадрів на керівні посади у органах державної влади. Посилення системи атестації державних службовців та співробітників державних підприємств	постійно
5.	<b>Апробація законодавчих ініціатив на певних конкретних групах сектору</b>	Визначення пілотних підприємств на яких (за надання умов тимчасових пільг або преференцій) апробуються результати законодавчих інновацій і приймається рішення щодо їх подальшого використання	до 2020 р.
6.	<b>Розвиток торгового фінансування операцій ЗЕД</b>	Державна підтримка експортерів не обов'язково має бути у вигляді дотацій на виробництво, а може виражатися у кредитуванні та страхуванні експорту.	До 2017 р.
7.	<b>Інформаційно-просвітницька робота</b>	незнання вимог антимонопольного та податкового законодавства.	До 2017 р.
8.	<b>Створення сприятливих умов для інвестування</b>	створення умов, які б зацікавили фінансово-кредитні, страхові, комерційні організації, заводи сільгоспмашинобудування у вкладенні коштів в інвестиційні проекти з розвитку лізингу машин і устаткування сільськогосподарського призначення, в лізингові операції; комерційна дипломатія на зовнішніх ринках	постійно
9.	<b>Вдосконалення системи контролю за реалізацією законодавчих ініціатив</b>	Контроль державних та місцевих органів влади, впровадження системи управління якістю	постійно
10.	<b>Подолання дискримінаційного становища сімейного фермерства</b>	Відкрити доступ сімейному фермерству до ринків капіталів, збуту продукції і ресурсів	До 2016 р.
11.	<b>Вдосконалення механізму державних закупівель</b>	Впровадження системи сталих державних закупівель	До 2017

З таблиці 1 видно, що процеси дерегуляції сучасної економіки можливі, основним чином за рахунок здійснення законодавчої політики. Отже, дерегуляція дозволить поліпшити інвестиційний фон в

Україні лише в тому разі, якщо буде проведена жорстка боротьба з корупцією [5].

**Висновки.** У сучасних умовах економічного розвитку країни, потрібно посилити контроль за виконанням законів для обмеження свавілля чиновників. Проведення децентралізації владних повноважень дозволить покращити місцеве самоврядування та підвищити ефективність використання коштів.

#### Література:

1. Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності / Закон України №1160-IV від 11.09.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1160-15>
2. Літвінов О. В. Досвід упровадження «регуляторної гільйотини» в Україні / О. В. Літвінов // Держ. упр.: теорія і практика : електрон. наук. фах. вид. –К.: НАДУ, 2005. №2. – Режим доступу : [www.nbuv.gov.ua/e-journals/Dutp/2005-2](http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/Dutp/2005-2)
3. Кириченко О.А. Інвестування: [підручник] / О.А. Кириченко, С.А. Єрохін. – К.: Знання, 2009. – 573 с
4. Інформаційний ресурс АПК-інформ [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.apk-inform.com/ru/news/1043409#.VRcYT\\_ysXkU](http://www.apk-inform.com/ru/news/1043409#.VRcYT_ysXkU)
5. Розпорядження Кабінету Міністрів України № 647-р від 02.07.2014 р. «Про затвердження Плану першочергових заходів з подолання корупції» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/647-2014-%D1%80>

## **Секция 9: ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ**

**БІДА С.О.**

*доцент кафедри міжнародних фінансів,  
Державний університет фінансів та міжнародної торгівлі,  
м. Київ, Україна*

### **УКРАЇНСЬКІ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ НОРМАТИВІВ ТА СТАНДАРТІВ, ПРИЙНЯТИХ НА РОЗВИНЕНИХ ФІНАНСОВИХ РИНКАХ**

Підвалиною успішного цільового пошуку іноземного партнера з метою проведення зовнішньоекономічної діяльності, або інвестора з метою залучення додаткових фінансових ресурсів на міжнародних ринках є, перш за все, відповідність підприємства системі нормативів та стандартів, прийнятих на розвинених фінансових ринках, а саме наявність:

- фінансової звітності, складеної за міжнародними стандартами бухгалтерського обліку та підтвердженої висновками міжнародної аудиторської компанії;
- кредитного рейтингу, незалежно від його рівня, оскільки це свідчить про інформаційну відкритість підприємства, ступінь якої характеризується як прозорістю інформування, так і доступністю інформації про свою діяльність.

За результатами опитування керівників 605 підприємств, які здійснювали інвестиції впродовж останніх десяти років, наведеними у звіті «Аналіз можливостей та перешкод в інвестиційній діяльності в регіонах України (на основі опитування керівників підприємств)», представленому в рамках дослідження «Рейтинг інвестиційної діяльності регіонів 2014», проведеного Київським міжнародним інститутом соціології у партнерстві з Інститутом економічних досліджень та політичних консультацій на замовлення Державного агентства з інвестицій та управління національними проектами України, за такими показниками як перспективи розвитку підприємств та доступ до фінансування в регіоні:

➤ розширення свого бізнесу в найближчі 5 років планують 78% підприємств, при цьому 82,7% підприємств планують зробити це за рахунок використання власних коштів, 22,1% — за рахунок банківських кредитів, 16,9% і 10,6% підприємств планують залучити кош-

ти, відповідно, вітчизняних та іноземних інвесторів, лише 5,4% підприємств планують залучати кошти державного або місцевого бюджету, незначна частина респондентів (4%) ще не визначились, за рахунок яких саме джерел вони розширюватимуть свій бізнес [1, с.128];

➤ майже половина респондентів (48,4%) зацікавлені у співпраці з іноземними інвесторами. При цьому слід зауважити, що з тих підприємств, які зацікавлені в іноземних інвестиціях, лише 45,4% мають конкретний план дій із пошуку іноземних інвесторів, інші ж 54,6% із планами ще не визначилися. Окрім того, 56,3% підприємств, що зацікавлені в іноземних інвестиціях, повідомили, що потребують допомоги в налагодженні контактів з іноземними компаніями [1, с.129];

➤ за оцінками респондентів, у середньому, по Україні асортимент послуг, що надаються банками, є практично достатнім для ведення бізнесу (7,6 бала за 9-ти бальною шкалою). Однак незважаючи на широко представлений асортимент банківських послуг, отримати кредит у банках достатньо проблематично. Загалом, по Україні рівень доступності кредиту був оцінений у 6,2 бала [1, с. 176];

➤ щодо залученням альтернативних джерел фінансування, то ситуація є складнішою. Загалом, по Україні рівень доступності позабанківських джерел фінансування становив у 2013 році 5,1 бала за дев'ятибальною шкалою. Можливість отримання фінансування з-за кордону (кредити в іноземних банках, іноземні інвестиції, вихід на IPO тощо) для вітчизняних підприємств, судячи з наданих їхніми представниками оцінок, є вкрай обмежена. Середня оцінка по вибірці становила 3,5 бала [1, с. 176].

Таким чином, більшість українських підприємств орієнтовані на розширення виробництва та економічне зростання в середньостроковій перспективі (найближчі 5 років). При цьому майже половина підприємств України зацікавлені в іноземних інвестиціях та налагодженні партнерських відносин з іноземними інвесторами, проте лише половина з них має конкретний план із залучення іноземних інвестицій та потребує допомоги в налаштуванні контактів з іноземними партнерами.

Розміщення цінних паперів на міжнародних фінансових ринках – один з найпопулярніших методів залучення підприємствами міжнародних інвестицій у більшості економічно розвинутих країнах. Однак, як свідчать результати дослідження «Рейтинг інвестиційної діяльності регіонів 2014», серед стримуючих факторів виходу українських підприємств на міжнародні фінансові ринки головними за-

лишаються новизна технології публічного розміщення цінних паперів на міжнародних ринках для керівників підприємств та невідповідність підприємств прийнятим у світі критеріям прозорості та відкритості.

З метою обходу перешкод пов'язаних як з низьким кредитним рейтингом України, так і з невідповідністю самих підприємств системі нормативів та стандартів, прийнятих на міжнародних фінансових ринках великі українські підприємства використовують опосередковані схеми випуску цінних паперів, зокрема:

✓ *Випуск єврооблігацій іноземною компанією від імені українського підприємства.* Підприємство-позичальник залучає зарубіжного андеррайтера (як правило, це великий міжнародний інвестиційний банк), який формально являється емітентом єврооблігацій, або так званих облігацій по участі в кредиті (Loan Participation Bonds, LPB), які він розміщує серед іноземних інвесторів і видає кредит українському позичальнику на суму, отриману від розміщення. За такої схеми на цінних паперах вказується найменування українського підприємства. Тобто конструкція LPB така, що пропозиція робиться виходячи з умов обмеженого регресу, і банк-емітент не буде мати яких-небудь зобов'язань перед власниками облігацій, за винятком зобов'язань по сумах, еквівалентним сумах платежів, які здійснюються з метою повернення основної суми та відсотків, передбачених умовами кредиту, у тому обсязі, в якому вони будуть отримані від підприємства-позичальника — кінцевого реципієнта інвестицій. Банкам-кредиторам ця схема дозволяє зменшити ризики за позикою, розподіливши їх серед широкого кола інвесторів.

✓ *Випуск облігацій від імені дочірньої компанії, зареєстрованої за межами України.* Сутність даної схеми залучення ресурсів на міжнародних фінансових ринках полягає у створенні підприємством-позичальником корпоративної структури, яка зазвичай виступає дочірньою компанією, та виступає формальним емітентом єврооблігацій і залучає кошти під гарантію свого засновника, а вилучені від емісії кошти передаються засновнику у вигляді кредиту, умови якого аналогічні умовам випуску єврооблігацій. При погашенні емісії дочірня компанія виплачує відсотковий дохід і погашає облігаційну позику, а кошти для обслуговування позики надходять від української компанії (повернення кредиту). Характерною особливістю цієї схеми є те, що власники єврооблігацій мають обмежене право вимоги до емітента де-юре, тоді як дійсну відповідальність за виплату за єврооблігаціями несе позичальник, який є емітентом де-факто.

✓ *Випуск депозитарних розписок першого та другого рівнів.* Українські компанії реалізують програми випуску депозитарних

розписок першого та другого рівнів оскільки, по-перше, їх випуск здійснює не емітент акцій, а інший суб'єкт — депозитарій, у ролі якого зазвичай виступають депозитарні банки США або Західної Європи, отже, усі права, що випливають з цінних паперів, на які випущена депозитарна розписка, є опосередкованими, оскільки можуть бути реалізовані тільки через емітента депозитарної розписки — депозитарія. По-друге, реалізація саме цих програми — найпростіша й найдешевша. Так, вимоги до розкриття інформації при випуску депозитарних розписок першого рівня мінімальні, оскільки їх обіг здійснюється лише на позабіржових ринках, а саме: річна фінансова звітність, складена за стандартами країни емітента акції. Обіг депозитарних розписок другого рівня здійснюється як на біржовому, так і на позабіржовому ринках, тому при їх випуску необхідне додержання певних регулятивних вимог: щорічний фінансовий звіт має бути складеним відповідно до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.

Таким чином, факт розміщення цінних паперів формує позитивний імідж підприємства та засвідчує його міжнародне визнання, схильність до політики відкритості та створює прецедент спілкування з міжнародною фінансовою спільнотою. Це позитивно позначається на характері відносин цієї компанії з фінансово-кредитними установами та партнерами в рамках світового бізнесу.

#### **Література:**

1. Рейтинг інвестиційної діяльності регіонів у 2014 році // Київський міжнародний інститут соціології у партнерстві з Інститутом економічних досліджень та політичних консультацій на замовлення Державного агентства з інвестицій та управління національними проектами України // Київ 2014р. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [[http://www.ukrproject.gov.ua/sites/default/files/upload/rejting\\_investicij\\_noyi\\_privablivosti\\_regioniv\\_2014\\_1.pdf](http://www.ukrproject.gov.ua/sites/default/files/upload/rejting_investicij_noyi_privablivosti_regioniv_2014_1.pdf)].



## Секция 10: БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

**БАКАЇМ Н.Я.**

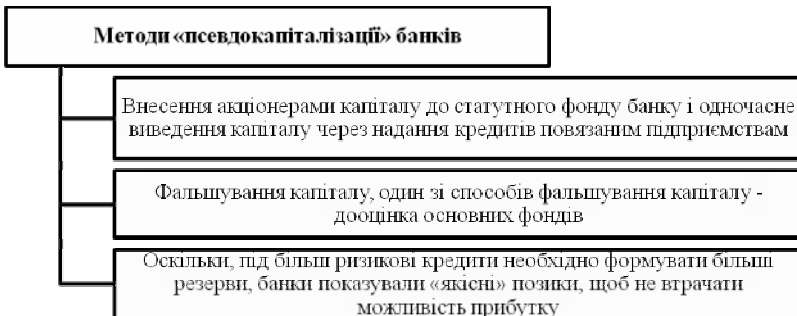
*аспірантка кафедри обліку і аудиту*

*Львівський національний університет імені Івана Франка*

*м.Львів Україна*

### **ЗАВДАННЯ КОНТРОЛЬНИХ ЗАХОДІВ У ВИЯВЛЕННІ ПРОЦЕСУ «ПСЕВДОКАПІТАЛІЗАЦІЇ» ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ**

Загальновідомо, що капітал є своєрідним «гарантом» довгострокової діяльності та успішного розвитку банку. Відповідно і його достатність забезпечує банку можливість виконувати свої функції та зобов'язання перед клієнтами. Однак, більшість банків України, протягом останнього десятиліття, здійснювали свою діяльність шляхом залучення капіталу підвищенням відсоткових ставок за депозитами, що привело до збільшення їх ризику. Це і зумовило накопичення дисбалансів у банківській системі України, які проявляться періодично: 2004 р., 2008 р. і у 2014-2015 рр. Відповідно і кризові явища в економіці України, упродовж 2014-2015 рр. виявили проблему нестачі капіталу у банках. Особливо ситуація загострилась у зв'язку з підвищення норм обов'язкового резервування Національним банком України. Для вирішення цієї проблеми окремі банки розпочали штучно показувати зростання капіталу банку в обхід норм НБУ (рис. 1.). З досвіду світової фінансової кризи 2008 р. відомо, що таке завищення у фінансовій звітності стає причиною виникнення фінансових бульбашок. Саме, у зв'язку з цими процесами виникла необхідність додаткових обмежень, а відтак і подальшого жорсткого контролю не тільки за виконанням нормативів НБУ, але й за їх якістю.



*Рисунок 1. Методи «псевдокапіталізації» вітчизняних банків*

Оскільки, була вказівка зростання капіталізації, то одночасно активно розроблялися схеми «обходження» системи і деякі з них працювали певний час [1, с.31].

Таким чином, банки продовжували функціонування без реально-го якісного зростання капіталу. Відсутність належного контролю процесу капіталізації банків утримувала на ринку банківські структури, у яких була відсутня довгострокова стратегія розвитку. Проте, так не могло тривати довго. І протягом 2014 року відбулося значне зростання кількості неплатоспроможних банків. Ця тенденція зберігається і сьогодні.

Накопичені проблеми нестачі капіталу повною мірою виявлено при проведенні масових перевірок у десятках банків.

Нещодавнє визнання ще кількох банків неплатоспроможними (в тому числі системно-важливого — ПАТ «Дельта Банк» [2]) гостро поставили питання контролю капіталу і ліквідності.

Основними завданнями банківського контролю сьогодні є:

- дотримання банківськими структурами нормативів капіталу та ліквідності;
- відповідальність власників банків за недотримання встановлених НБУ нормативів;
- запобігання «псевдокапіталізації» банків.

Тому, основними контрольними процедурами щодо діяльності комерційних банків повинні стати:

- контроль кредитних операцій, що є найбільш ризикованими для банку, контроль видачі кредитів в особливо великих розмірах на довгостроковий період сумнівним позичальникам;
- контроль співвідношення кредитів, виданих на довгостроковій основі, а також депозитів залучених на короткостроковий період.

Потрібно також враховувати, що при сучасній дестабілізації банківської сфери та економіки в цілому, проблема контролю капіталу і ліквідності банків швидше знаходиться у площині відсутності ефективного управління.

Отже, необхідно швидше розв'язати проблему співвідношення капіталу і зобов'язань, адже чим більшою є питома вага капіталу, тим більшою є фінансова незалежність і стійкість банку. Необхідно продовжувати шукати методи контролю, щоб унеможливити штучне збільшення капіталу банку замість реальної капіталізації.

#### Література

1. Яценюк А.П. Банківська таємниця часів Помаранчевої революції. — К.: ТОВ «НВП Поліграфсервіс» — 2008. — 270 с.
2. АТ «Дельта Банк» віднесено до категорії неплатоспроможних. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://bank.gov.ua/article/15093047?annId=15093048&timestamp=1425380183000>.

## **Секция 11: БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ**

**АКЫЛБЕКУЛЫ Ж.** магистрант,  
**САПАРБАЕВА С.С** к.э.н.,  
*доцент и.о. кафедры учет и аудита  
Евразийского национального  
университета  
г.Астана, Казахстан*

### **PROBLEMS OF INTEGRATION POLICIES IN THE CUSTOMS UNION**

Modern conditions of development of the world economy shows the importance and the necessity of integration associations, as a factor of increasing the volume of mutual trade of States Member and transit. Since 1 July 2010, the Customs Union began to operate formed by the Republic of Kazakhstan, the Republic of Belarus and the Russian Federation. The Customs Union is a free trade area, a common trade policy towards third countries. In turn, a single foreign trade policy involves the usage of common customs tariff and non-tariff measures (such as licensing, quotas and other forms of permitting action) in relation to imports from third countries [1].

One of the important steps in the integration of the three countries is the enactment of the Customs Code of the Customs Union since July 2010, as well as a number of international treaties designed to implement it. It should be noted that, despite the active development of a unified legal framework of the Customs Union, to date, little attention is paid to the integration of accounting in the countries of the Customs Union.

A common feature of reforming national systems of accounting and reporting in the states — members of the Customs Union was the adoption of IFRS as the main tool. This conceptual unity of approach to the reform is due to the following reasons:

Firstly, the development of market relations gradually shifts the emphasis in the nature of the usage of accounting information from controlling the presence and movement of property to demonstration of the real financial condition of the organizations.

Secondly, the desire of the states — members of the Customs Union to encourage investment in the national economy, to promote the local

capital markets is implemented inter alia through the creation of favorable information environment for investors through the usage of IFRS, which plays a role of the international business language in the modern world.

Third, the international popularity of IFRS in recent years has increased dramatically, they are accepted as regulatory acts in more than 100 countries. In this regard, the usage of IFRS is considered as a part of the integration of individual countries into the world economy [2] .

At the same time, despite some similarities of accounting systems of the participating countries of the Customs Union, there are some differences in the organization of accounting.

For example, in some states – members of the Union the legislative requirements of the Customs of IFRS were established , thus, IFRS, in essence, was given the status of national standards. In other countries – participants of the Customs Union IFRS application is requires bylaws in relation to certain types of organizations (Table 1).

*Table 1*

**National Accounting Standards and IFRS**

Countries – participants of the CU	National standards are based on IFRS		IFRS are recognized as national		IFRS is applied directly	
	Individual reporting	consolidated financial reporting	Individual reporting	consolidated financial reporting	Individual reporting	consolidated financial reporting
Belarus	+	+	-	-	+	+
Kazakhstan	+	+	+	+	-	-
Russia	+	-	-	+	-	-

Herewith, the circle of economic entities required to prepare IFRS financial reporting, varies in different countries – participants of the Customs Union (Table 2).

The complexity of implementation practices of the financial reporting in accordance with IFRS in the states – participants of the CU is that international practice has not yet developed a common approach in this matter [3].

Table 2

**Organizations are required to prepare IFRS financial reporting**

Organizations category	type of reporting	Belarus	Kazakhstan	Russia
Organization, equity securities are admitted to trading on stock exchanges and (or) other organizers of trade in the securities market	Individual	-	+ since 2005	-
	consolidated	-	+ since 2005	+ since 2013
Organization, equity securities are admitted to trading on stock exchanges and (or) other organizers of trade in the securities market	Individual	-	+ since 2005	-
	consolidated	-	+ since 2005	+ since 2015
credit institutions	Individual	+ since 2008	+ since 2003	+ since 2004
	consolidated	+ since 2008	+ since 2003	+ since 2004
insurance companies	Individual	-	+ since 2003	-
	consolidated	-	+ since 2003	+ since 2013
Private pension funds	Individual	-	+ since 2003	-
	consolidated	-	+ since 2003	-
Exchange (commodity, stock)	Individual	-	+ since 2003	-
	consolidated	-	+ since 2003	-
investment funds	Individual	-	+ since 2003	-
	consolidated	-	+ since 2003	-
state-owned enterprises	Individual	-	+ since 2006	-
	consolidated	-	+ since 2006	-
Other categories of organizations	Individual	-	+ since 2006	-
	consolidated	-	+ since 2006	-

In the process of implementation and application of IFRS states – participants of the CU collided with a number of common problems (Table 3). Among them – the institutional, legal, financial, human and methodological problems. Solving these problems allows to realize the full benefits of IFRS.

*Table 3*

**Problems of implementation of IFRS**

The main problems of implementation of IFRS	states – participants
The level of knowledge and skills to use IFRS, the lack of qualified specialists in the field of IFRS	Belarus Russia
Consistency and correctness of the application of IFRS, the formalism in the application of IFRS	Russia
The complexity of IFRS by small and medium-sized enterprises	Belarus Russia
The complexity of determining the fair value of financial assets and financial liabilities	Belarus Kazakhstan
The absence of an official translation of the last version of IFRS into Russian	Kazakhstan
Lack of involvement of professional public organizations of accountants and auditors, as well as other interested public, including users of financial statements, in the regulation of accounting and financial reporting in the development of the accountancy profession	Belarus

The generality of IFRS introduction and application problems described above requires the coordination of efforts of states – participants of the CU to develop effective solutions.

In our opinion, the development of a unified system of accounting standards in the member countries of the Customs Union, through which qualitative information is revealed, and reasoned economic decisions are made, is the right solution. It follows that it is necessary to ensure maximum convergence of National Accounting Standards of the Customs Union with the International Financial Reporting Standards that will provide the most optimal solution of issues of accounting and reporting.

To solve the problems that arise in the course of a full transition to IFRS in Belarus and Russian Federation it can be recommended to use the experience of Kazakhstan. The Republic of Kazakhstan is one of the first countries in the post Soviet Union, initiated a qualitative

economic reforms and integration into the world economy [4, p.123]. The presence of a clear and high-quality financial information of Kazakhstan companies which is credible among foreign investors and partners, is a constituent element of a competitive economy and an important factor in attracting investment and technology [5, p.85].

In particular, from the positive experience of the Republic of Kazakhstan it can be recommended to use the following:

1. The legislation of the Republic of Kazakhstan provides the accreditation of professional accountancy bodies. This provision complies with generally accepted international criteria for recognition of professional associations of accountants.

Legislation introduces the concept of the Advisory Body on accounting and financial reporting, composed of representatives of professional organizations, government agencies and other organizations. The creation of a such body with the participation of professionals in the field of accounting and auditing, as well as joint seminars, conferences, «round tables» promotes the active participation of professional organizations and associations in the development of accounting and financial reporting.

2. Problems with the publication of IFRS in Russian, have been resolved as a result of repeated appeals to the members of the IASC Foundation to provide all possible assistance.

3. To eliminate non-compliance in terms of the transition to IFRS, awareness was raised in the regions and cities of the country, the publication of books, manuals on IFRS guidelines, publishing articles expository nature were intensified, relevant information from sites IASC Foundation, the International Federation of Accountants (IFAC) and other international organizations in accessible language were placed on the site MF RK. And also the function of the authorized body for monitoring was introduced.

4. In the process of practical application of IFRS the Ministry monitored the contradictions appeared in the field of taxation and monopolistic activities that are solvable by improving the regulatory framework in cooperation with the concerned state agencies [6,p.47].

5. To solve the shortage of qualified personnel, the Ministry attracted public support and grants from international organizations for training, retraining and advanced training of specialists in the financial system through the establishment of the Centre for training and retraining of specialists in financial system at the Ministry of Finance (on the basis of economic college, later transferred to the Finance Academy MF) that meets international requirements.

6. To ensure the availability of financial reporting of Kazakhstan companies for a wide range of users Financial Reporting Depository was established in 2008 [7, p.517].

In addition, it should be noted that, traditionally, the states – participants of CU have quite strict requirements for accounting information by the public authorities, primarily the tax, and these requirements are not the same as IFRS. In this regard, in order to achieve progress in the transition to IFRS the highest political and government levels are required to be committed to this transition. A key factor in successful reform is its support of leading statesment.

#### **References:**

1. Registration of imported goods from the Customs Union and other countries // <http://1c-rating.kz/articles/170126/>;
2. Accounting and Customs Union // [http://elite-expert.kz/tamozhennyj\\_soyuz1](http://elite-expert.kz/tamozhennyj_soyuz1);
3. Problems of application of IFRS in different countries // <http://www.ippnou.ru/print/004094>;
4. Berezhnova, E.I. & Karasev, A.V., Transformation of Russian financial statements in accordance with IFRS // Accounting. – 2010. – № 8. – S. 121-123.;
5. Nurseitov, E.O., Accounting in organizations: Textbook. – A. 2011.;
6. Goncharov, A.A., We import goods from countries – members of the Customs Union. Features of accounting // single tax on imputed income: accounting and taxation «, 2013, N 2;
7. Aytzhanova, Zh.N., Implementation of International Financial Reporting Standards in Kazakhstan: experience and prospects // Vestnik KazNTU. – №4. – 2014. – P. 516-519.



**МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ**  
**ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ НАУЧНЫЙ СОВЕТ**

*Сборник тезисов научных работ*

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

31 марта 2015

**Издано в авторской редакции**

---

Адрес: Украина, г.Киев, ул. Павловская, 22, оф.23

Контактный 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)

Подписано в печать 08.04.2015 Формат 60x84/16

Бумага офсетная. Гарнитура Times New Roman. Печать на дупликаторе.

Тираж 50. Заказ № 224.

Цена договорная. Напечатано с готового оригинал-макета.

Напечатано в полиграфическом центре ООО «Финансовая Рада Украины»

Контактный телефон: +38(050) 647-1543