

# Содержание

<b>СЕКЦИЯ 1: ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ</b>	<b>6</b>
<b>ФЕЩЕНКО О.М., КОТЕНКО В.С.</b> РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ АПК . . . . .	6
<b>ОДНОКОЗ В.О.</b> ВИКОРИСТАННЯ МОДЕЛІ ХОЛЬТА ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ ОБСЯГУ РЕАЛІЗАЦІЇ ТЕХНІЧНОЇ ВОДИ НА КОМУНАЛЬНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ. . . . .	8
<b>ОМЕЛЬЧЕНКО Л. С., ПІСКУЛЬОВА І. В.</b> РОЗВИТОК ПІРНИЧО-МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ В УМОВАХ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ . . . . .	11
<b>ФЕЩЕНКО О.М., РАТУШНА М.П.</b> АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ АПК . . . . .	16
<b>САК К. В.</b> ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ . . . . .	19
<b>ФЕЩЕНКО О. М., ПРИСЯЖНЮК О.М.</b> ЗАСТОСУВАННЯ МОДЕЛІ «DUPONT» В ПРОЦЕСІ ФАКТОРНОГО АНАЛІЗУ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА . . . . .	22
<b>ХЛОПКОВА Ю.М.</b> ПОБУДОВА ТРЕНДОВИХ МОДЕЛЕЙ ПО ОБСЯГАМ РЕАЛІЗАЦІЇ ПИТНОЇ ВОДИ БЮДЖЕТНИМ ОРГАНІЗАЦІЯМ . . . . .	26
<b>Секция 2: ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ</b>	<b>29</b>
<b>ANZIN, R.O., ANZINA, H.V.</b> INITIAL PUBLIC OFFERING AS A WAY OF RETURNING INVESTMENT ATTRACTIVENESS TO UKRAINIAN MARKET . . . . .	29
<b>БАШИР Д. А.</b> МОДЕРНІЗАЦІЯ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ . . . . .	32
<b>БІЛОВУС Т. В.</b> ДЕРЖАВА ЯК РЕГУЛЯТОР РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ . . . . .	35
<b>БУРКОВСЬКА А. В., ЛУНКІНА Т. І.</b> ОСОБЛИВОСТІ КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОЇ СФЕРИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ . . . . .	38
<b>КОРАБАХІНА А. Ю.</b> ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІНФЛЯЦІЙНОГО ТАРГЕТУВАННЯ В УКРАЇНІ . . . . .	41
<b>МУЗИЧЕНКО В. А.</b> УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ПОДОЛАННЯ НАСЛІДКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ . . . . .	44

<b>Секция 3: ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА</b>	<b>48</b>
<hr/>	
<b>ПАВЛІЙ А.С.</b>	
ЗНАЧЕННЯ ПЛАТИ ЗА ЗЕМЛЮ ДЛЯ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ РЕГІОНУ . . . . .	48
<b>ПИЛИГ'ЮК О.М.</b>	
ПОДАТКОВИЙ КОНТРОЛЬ ЯК ЕЛЕМЕНТ СИСТЕМИ ПОДАТКОВОГО АДМІНІСТРУВАННЯ . . . . .	51
<b>УГРИН В.В.</b>	
ПРЕВЕНТИВНІ ЗАХОДИ НЕДОПУЩЕННЯ ВИНИКНЕННЯ ТА ЗРОСТАННЯ ОБСЯГІВ ПОДАТКОВОГО БОРГУ В УКРАЇНІ. . . . .	54
<b>Секция 4: БАНКОВСКОЕ ДЕЛО</b>	<b>58</b>
<hr/>	
<b>ДАНИК Н.В.</b>	
МЕХАНІЗМ ЗДІЙСНЕННЯ ОЗДОРОВЧИХ ЗАХОДІВ У БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ . . . . .	58
<b>SOVCHENKO N.V., KARUSTA N.</b>	
MAIN THREATS TO BANKS . . . . .	60
<b>Секция 5: МЕНЕДЖМЕНТ</b>	<b>63</b>
<hr/>	
<b>ГРИШКО М.Г.</b>	
ПРОБЛЕМИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ СУЧАСНОЮ ТОРГОВЕЛЬНОЮ МЕРЕЖЕЮ. . . . .	63
<b>Секция 6: ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ</b>	<b>66</b>
<hr/>	
<b>ЛЕДЯН Т.О., КОБИЛЯЦЬКА А.Ю., ПАНАСЕЙКО А.О.</b>	
СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТА СПОСОБИ ВІДТВОРЕННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ . . . . .	66
<b>Секция 7: ПРОБЛЕМЫ МИКРОЭКОНОМИКИ</b>	<b>68</b>
<hr/>	
<b>ПИЛИПЧУК В. К.</b>	
МІНІМІЗАЦІЯ РИЗИКІВ В ІНВЕСТИЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ . . . . .	68
<b>Секция 8. МИРОВАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ И ТРАНСФОРМАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В XXI СТОЛЕТИИ</b>	<b>71</b>
<hr/>	
<b>РАХМАН М. С. ЧИРКОВ Д. С.</b>	
РАЗВИТИЕ IT-РЫНКА УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ МИРОВЫХ ТЕНДЕНЦИЙ . . . . .	71
<b>Секция 9: СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ</b>	<b>75</b>
<hr/>	
<b>СУХОРУКОВА О. А.</b>	
СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ВУЗІВСЬКИХ ВИДАВНИЦТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ . . . . .	75
<b>Секция 10: МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИКА</b>	<b>79</b>
<hr/>	
<b>ШЕХОВЦОВА М.В.</b>	
ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА ПРИЛАДОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ . . . . .	79

# **Секція 1: ЕКОНОМІКА, ОРГАНІЗАЦІЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ**

**ФЕЩЕНКО О.М.**

*доцент кафедри економіки підприємств*

**КОТЕНКО В.С.**

*бакалавр кафедри економіки підприємств  
Дніпропетровська державна фінансова академія  
м. Дніпропетровськ, Україна*

## **РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ АПК**

Сучасні реалії свідчать про важливу проблему, яка виникла на етапі розвитку виробничих сил — створення механізму оцінки діяльності трудових та виробничих колективів. Результативність господарської діяльності залежить від ступеня його вдосконалення. На даний час актуальним є активізація інвестування в реальний сектор економіки та подолання тенденції зростання зносу основних засобів за рахунок використання та впровадження інновацій у виробничий процес, є розвиток економічно ефективних виробництв і підвищення конкурентоспроможності продукції.

Виробничий потенціал являє собою основу виробництва підприємств країни. Стабільність і розвиток національної економіки залежить від того, наскільки якісно та результативно використовуються виробничі ресурси підприємств.

Обґрунтовуючи виробничий потенціал сільськогосподарських підприємств, необхідно, перш за все, визначити кількісні і якісні параметри його складових елементів — часткових потенціалів. Стосовно сільськогосподарських підприємств доцільно, на думку авторів Гудзинського О. Д., та Судомир С. М. визначити такі потенціали як: природний потенціал земельних ресурсів; технічний; технологічний; біологічний з врахуванням можливого сортообміну і сортоновлення, породного складу; трудовий; потенціал додаткових ресурсів зречовленої праці; організаційний. На думку авторів їх обґрунтованість дозволить оптимізувати кількісні параметри цільової виробничої програми [1, с. 118].

Наступна група авторів, а саме А. М. Оніщенко, В. Я. Дзікович, А. М. Тіпко, вважають за потрібне ресурсний потенціал визначити в грошовій оцінці. На їх погляд це дозволить підкріпити аргументами сукупних ресурсний потенціал.

Остання група авторів у складі : Й. С. Завадський, С. Н. Вінницький, М. П. Ястреб, оперуючи результативними показниками господарської діяльності сільськогосподарських підприємств, вважають за потрібне визначати виробничий потенціал по мірі розораності земель, питомій вазі земель, що удобрюють органічними добривами, питомій вазі зрошуваних земель в загальній площі сільськогосподарських угідь, коефіцієнтом оборотності оборотних коштів, по мірі їх досягнення і визначається кінцева результативність господарської діяльності [1, с.120].

З огляду на вищевикладене та враховуючи, що потенціал підприємства — це складна система характеристик всіх його елементів, яких не можна механічно додавати один до одного, пропонується розглядати виробничий потенціал підприємства АПК як можливість створювати продукцію в певних природно-економічних умовах, що залежить від єдності, збалансованості, взаємозв'язку його матеріально-технічних, трудових і земельних ресурсів, а також від рівня їх віддачі та ефективності використання шляхом залучення інтелектуального капіталу, від наявності та вмілого використання якого залежить ефективне функціонування господарюючого суб'єкта, оскільки він є динамічним утворенням.

У процесі дослідження було визначено, що основними завданнями використання виробничого потенціалу являється оцінка та визначення основних об'єктів та напрямів.

Оцінку виробничого потенціалу треба проводити за допомогою інтегрального показника [2, с. 13]:

де, ІПВП — інтегрований показник виробничого потенціалу;

Ровс — рівень організаційної виробничої системи;

Рсвс — рівень складності виробничої системи;

Рсвп — рівень стійкості виробничої системи;

Рпп — продуктивність праці.

Інтегральний показник виробничого потенціалу може бути застосований для обґрунтування стратегічних напрямків виробництва.

Для того, щоб підвищити ефективність функціонування та використання виробничого потенціалу підприємств АПК необхідно: розширити асортимент конкурентоспроможної продукції та збільшити її обсяг; посилити роботу із залучення кредитів та інвестицій; за рахунок розширення видів кредитування галузі шляхом здійснення державної підтримки підприємств, забезпечити пріоритетність розвитку.

Отже, оцінку результативності виробничого потенціалу можна здійснювати за допомогою інтегрального показника, для якого існують основні характеристики виробничої системи: продуктивність праці; загальний рівень організації виробничої системи; стійкість

виробничої системи; складність виробничої системи. Це дає змогу застосовувати інтегральний показник виробничого потенціалу для обґрунтування стратегічних напрямків розвитку підприємства.

**Література:**

1. Гудзинський О. Д. Управління формуванням конкурентоспроможного потенціалу підприємств (теоретико-методологічний аспект): монографія / О. Д. Гудзинський, С. М. Судомир, Т.О.Гуренко — К.: ІПК ДСЗУ, 2010. — 212 с.
2. Єрмаков О. Ю. Виробничий потенціал сільськогосподарських підприємств та напрями його розвитку / О. Ю. Єрмаков. — Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) № 4(24), 2013. — С.9 — 13.
3. Судомир С. М. Теоретико-методологічні підходи щодо розкриття сутності поняття «потенціал» / С. М. Судомир. — Вісник БДАУ, Біла Церква. — 2008. — Вип.53. — С. 41-44.

**ОДНОКОЗ В.О.**

*студентка кафедри економічної кібернетики  
ОКВНЗ «Інститут підприємництва «СТРАТЕГІЯ»*

**ВИКОРИСТАННЯ МОДЕЛІ ХОЛЬТА ДЛЯ  
ПРОГНОЗУВАННЯ ОБСЯГУ РЕАЛІЗАЦІЇ ТЕХНІЧНОЇ ВОДИ  
НА КОМУНАЛЬНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ**

В умовах ринкових відносин прогнозування обсягу реалізації продукції є необхідним для ефективного планування на підприємстві. Саме процес реалізації продукції, вибір його схем і технологій багато в чому визначає ефективність підприємства [1].

Метою роботи є проведення прогнозу обсягу реалізації технічної води за допомогою адаптивних моделей прогнозування, що дасть змогу керівництву комунального підприємства (КП) заздалегідь закласти фундамент для організації сучасних технологічних процесів виробництва, водопідготовки та очистки води. В результаті — фінансові ресурси і виробничі можливості будуть ув'язані з новими планами реалізації продукції. Прогнозовану реалізацію використовують як основу для планування потреб у коштах, продукції та робочій силі.

Для прикладу розглянемо прогнозування обсягу реалізації технічної води КП «Жовтоводський Водоканал». В таблиці 1 наведені дані про обсяг реалізації технічної води КП «Жовтоводський Водоканал» за 2005 — 2014 роки, на основі яких будемо робити прогноз на 2015 рік.



**Секція 1: ЕКОНОМІКА, ОРГАНІЗАЦІЯ І УПРАВЛЕННЯ  
ПРЕДПРИЯТТЯМИ**

На рис. 1 видно, що рівняння лінійного тренду  $y=2983,9+47,602*t$

Отже початковими значеннями параметрів моделі є:

$$a_{1,0}=2983,9$$

$$a_{2,0}=47,602$$

Фактичні та розрахункові значення обсягу реалізації технічної води КП «Жовтоводський Водоканал» за 2005-2014 роки наведені в таблиці 2.

*Таблиця 2*

**Фактичні та розрахункові значення обсягу реалізації технічної  
води КП «Жовтоводський Водоканал» за 2005-2012 роки**

Рік	Фактичне значення, тис.м3	Розрахункове значення, тис.м3
2005	2755,2	
2006	3015,3	3048,746
2007	3273,4	3089,905
2008	3387,6	3154,594
2009	3034,2	3226,563
2010	3386,9	3254,072
2011	3268	3315,428
2012	4200,9	3358,284
2013	3048,6	3498,571
2014	3087,4	3505,1
2015		3510,676

Нанесемо отримані фактичні та розрахункові значення обсягу реалізації технічної води на графік (рис.1).

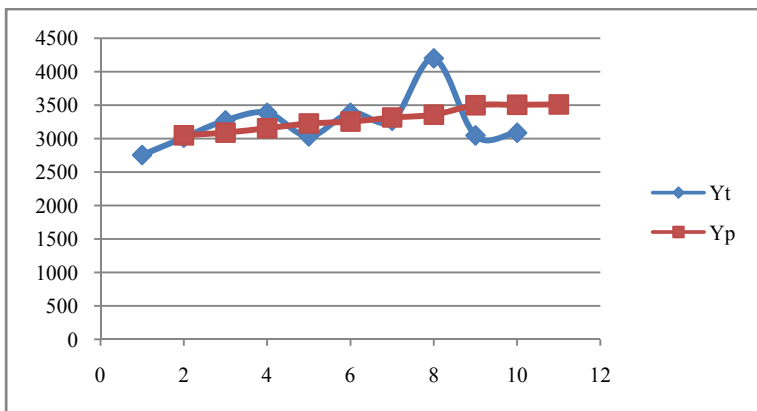


Рис.1. Фактичні та розрахункові значення обсягу реалізації технічної води КП «Жовтоводський Водоканал» за 2005-2014 роки

Згідно з проведеним прогнозом в 2015 році очікується, що КП «Жовтоводський Водоканал» реалізує 3510,679 тис.м<sup>3</sup>. Згідно отриманого результату спостерігатиметься невелике зростання обсягу реалізації, відповідно і рівня споживання технічної води.

**Список використаної літератури:**

1. Осипов В.І. Економіка підприємства: Підручник. — Одеса: „Маяк», 2005. — 724 с.
2. Бідюк П.І., Меньяйленко О.С., Половцев О.В. Методи прогнозування. Т.1 // Луганськ: Альма-матер, 2008. — 301 с.

**ОМЕЛЬЧЕНКО Людмила Сергіївна**

*к.е.н., доцент, завідувач кафедри*

*«Фінанси і банківська справа»*

*ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»,*

*м. Маріуполь, Україна*

**ПІСКУЛЬОВА Ілона Володимирівна**

*аспірант кафедри «Фінанси і банківська справа»*

*ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»,*

*м. Маріуполь, Україна*

## **РОЗВИТОК ГІРНИЧО-МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ В УМОВАХ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ**

Технологічна структура економіки України майже на 95 % представлена технологічними укладами індустріального характеру, в складі яких значна частина належить гірничо-металургійному комплексу (ГМК). У докризовий період він забезпечував чверть ВВП країни, понад 40 % валютних надходжень від експорту продукції. Також у галузі було зайнято приблизно 10 % загальної кількості працівників. Багато із підприємств гірничо-збагачувального та металургійного типу є містоутворюючими з чисельністю працівників, що вимірюється тисячами, а подекуди, і десятками тисяч чоловік. У цьому сенсі їх вплив на соціальну сферу важко переоцінити [1,2].

На розвиток гірничо-металургійного комплексу впливають наступні фактори [3,4]:

- значна зношеність основних фондів (65-80 %);
- залежність від цін на енергоресурси;
- низький технологічний рівень виробництва та продуктивності праці;
- недостатній внутрішній попит на готову продукцію і, як наслідок, залежність від коливань на світовому ринку;
- загострення конкурентної боротьби на світовому ринку;



- підвищення вимог до якості металопродукції;
- відсутність належної державної підтримки.

На сучасному етапі великий дестабілізаційний ефект мають події воєнно-політичного характеру, наслідки яких привели до зупинення семи металургійних підприємств — Єнакіївського та Алчевського комбінатів, Макіївського та Донецького заводів, Стаханівського заводу феросплавів, Донецького електromеталургійного заводу, а також ТОВ «Електросталь». У березні 2015 р. розпочався запуск печей Єнакіївського металургійного заводу та його Макіївського філіалу [5,6].

Трендом попередніх років в гірничо-металургійному комплексі є консолідаційний процес, результатом якого є утворення виробництв із повним циклом та вертикально інтегрованих структур. Сучасні металургійні компанії представляють собою інтегровані структури бізнесу (ІСБ), що об'єднують в єдину систему три стратегічні ланки — окрім безпосередньо підприємства — виробника, також постачальників та споживачів готової продукції. Це дозволяє знижати залежність від коливання світових цін та зменшувати конкурентний тиск з боку китайських та російських виробників аналогічної продукції. До того ж, вертикально інтегровані компанії мають змогу значно зменшувати податкове навантаження, а також управлінські та інші витрати. Наприклад, інтеграція гірничодобувного, коксохімічного, металовиробничого підприємства дає змогу скоротити у 2 рази податок на додану вартість, витрати на утримання управлінського апарату, а також ряд інших витрат, пов'язаних із неузгодженістю збутової та цінової політик підприємств [7].

Міністерство доходів і зборів України активно контролює сферу трансфертного ціноутворення холдингових структур. Згідно із Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення» від 04.07.2013 № 408-VII, який вступив у силу з 1 вересня 2014 р., контроль за трансфертним цінами здійснюється у тому випадку, якщо «загальна сума здійснених операцій платника податків з кожним контрагентом дорівнює або перевищує 50 мільйонів гривень (без урахування податку на додану вартість) за відповідний календарний рік» [8]. Також у законі чітко визнається перелік осіб, що є пов'язаними для цілей трансфертного ціноутворення.

Виконанню положень закону значно допомагає Узагальнююча податкова консультація з окремих питань застосування норм податкового законодавства щодо трансфертного ціноутворення, затверджена наказом Міндоходів від 22.11.2013 N 699 [9], яка у режимі питання-відповіді надає правове проблемних ситуацій, що найчастіше трапляються на інтегрованих підприємствах.

Не відмінюючи норм Закону від 04.07.2013 № 408-VII з 1 січня 2015 р., вступив у силу Закон України «Про внесення змін до Подат-

ткового кодексу України щодо удосконалення податкового контролю за трансфертним ціноутворенням» від 28.12.2014 № 72-VIII [10]. Закон передбачає, що платник податку, який бере участь у контрольованій операції, повинен визначати обсяг його оподаткованого прибутку відповідно до принципу «витагнутої руки». При цьому «обсяг оподаткованого прибутку, отриманого платником податку, який бере участь в одній чи більше контрольованих операціях, вважається таким, що відповідає принципу «витагнутої руки», якщо умови зазначених операцій не відрізняються від умов, що застосовуються між непов'язаними особами у співставних неконтрольованих операціях» [10]. Встановлення відповідності умов контрольованої операції принципу «витагнутої руки» здійснюється за одним із таких методів: порівняльної неконтрольованої ціни; ціни перепродажу, «витрати плюс», чистого прибутку, розподілення прибутку.

Також у законі удосконалено поняття «пов'язані особи» та уточнено перелік контрольованих операцій.

Єдиним нормативним актом, що прямо впливає на функціонування холдингових структур, є Закон України «Про холдингові компанії в Україні» від 15.03.2006 № 3528-IV [11], який обґрунтовує основні засади виникнення, ведення господарської діяльності та ліквідації холдингів та базується на їх розшифруванні саме для державних холдингів. В даному випадку має місце відлуння попереднього Указу Президента України «Про холдингові компанії, що створюються в процесі корпоратизації та приватизації», який обмежувався лише державним сектором економіки та підготовкою її сегментів до подальшої приватизації. Тому законодавча база потребує вдосконалення норм, що регламентують діяльність холдингів в умовах ринкових відносин та динамічного розвитку їх міжнародного статусу.

Особливої уваги серед українських об'єднань підприємств заслуговує «Метінвест Холдинг» (заснований у 2006 році), що здійснює єдине управління підприємствами вугільної, гірничорудної, коксохімічної, металургійної та трубної галузей. До його складу входять два дивізіони: гірничовидобувний (Інгулецький гірничо-збагачувальний комбінат, Північний гірничо-збагачувальний комбінат, Центральний гірничо-збагачувальний комбінат, Комсомольське рудоуправління, Краснодонвугілля, United Coal Company) та металургійний (Металургійний комбінат «Азовсталь», ММК ім. Ілліча, Єнакіївський металургійний завод, Харцизький трубний завод, Промет Стіл, Ferriera Valsider, Metinvest Trameal, Spartan UK, Метінвест-Ресурс, Авдіївський коксохімічний завод, НВО Інкор і Ко). Таким чином, за своєю структурою «Метінвест» є міжнародною вертикально інтегрованою компанією. За даними версії Forbes, він лідирує у списку 200 найкрупніших компаній України, починаючи із 2011 року [12].

У 2012 році частка «Метінвесту» в загальному обсязі виробленого в Україні чавуну складала 53%, сталі — 52%, прокату — 48%. До

цього ж періоду належить приблизне завершення процесу консолідації металургійної галузі України. Основними металургійними компаніями України на даний момент є група «Метінвест», «ЄврАЗ», «Індустріальний Союз Донбасу (ІСД)» та «Arcelor Mittal Кривий Ріг» [13].

Внаслідок нестабільності 2014 року та значного погіршення економічної ситуації, «Метінвест» скоротив виробництво залізородного концентрату на 6%, коксу на 22% і стали на 19,9% [14]. Але ця обставина не стала на заваді його лідируючої позиції у десятці найкрупніших компаній України 2014-2015 років. Так, виручка «Метінвесту» за перше півріччя 2014 року, яка була критерієм ранжування рейтингу Forbes, склала 71,071 млрд.грн. (що на 18,951 млрд. грн. більше порівняно з аналогічним періодом 2013 року). Лідерами металургійної галузі також стали «Arcelor Mittal Кривий Ріг» із виручкою 16,804 млрд.грн., «Запоріжсталь» (9,498 млрд.грн.) та «Фергехро» (8,955 млрд. грн). Найменш пристосованим до несприятливої ситуації виявився «Індустріальний Союз Донбасу (ІСД)», виручка якого скоротилася на 834 млн.грн. Загальний об'єм виручки металургійної галузі за перше півріччя 2014 року склав 168,1 млрд. грн., що є найкращим результатом серед різних типів підприємств за цей період [15].

Значно інакша ситуація знайшла відображення у результатах 2014 року. Так, на початку квітня 2015 року «Метінвест» зробив заяву про те, що знаходиться у стані дефолту та розпочинає три проекти з отримання згоди від власників облігацій зі строками погашення у 2015, 2017 та 2018 роках на відстрочку погашення основної суми боргу (20 травня 2015 року) та відмову від права пред'являти вимоги у зв'язку із майбутніми випадками дефолту. Окрім цього, компанія веде перемови із кредиторами з передекспортного фінансування. Аналогічні дії стабілізуючого характеру вжили інтегровані компанії ДТЕК(енергетичний підрозділ System Capital Management) та «Фергехро» [16].

Отже, функціонування інтегрованих структур бізнесу гірничо-металургійного комплексу України є джерелом стабільного рівня прибутку та розвитку навіть у достатньо складних соціально-економічних умовах. Вони мають значні переваги внаслідок економії на масштабах наближеності до ринків збуту, джерел сировини, а також оптимізації податкового навантаження та здійснення вигідних інвестиційних проектів. Однак, оскільки створення холдингів супроводжується приватизаційними процесами, в управлінні ними преваляють приватні інтереси власників. Тому, законодавча основа щодо інтегрованих підприємств має бути доопрацьована у руслі взаємовідношень цих структур із інститутом держави, а також збалансування інтересів приватного капіталу та суспільства.

**Література**

1. Современные энергетические проблемы ГМК Украины и возможные пути их решения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.stattionline.org.ua/ekonom/71/10532-sovremennye-energeticheskie-problemy-gmk-ukrainy-i-vozmozhnye-puti-ix-resheniya.html>
2. Тимофієва Є. С. Вдосконалення методів управління проектами на підприємствах гірничо-металургійного комплексу за рахунок використання механізмів штучного інтелекту / Є. С. Тимофієва // Управління проектами та розвиток виробництва. – 2008. – № 3. – С. 129-137.
3. Щекович О. С. Стратегічне управління розвитком публічних акціонерних товариств Групи «Метінвест» / О. С. Щекович, В. П. Хорольський, К. Д. Хорольський // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 8. – С. 81-94.
4. Фаїзова С. О. Передумови формування збалансованого управління підприємствами в металургійній промисловості / С. О. Фаїзова // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2013. – № 1. – С. 124-132.
5. Сім металургійних підприємств на сході України зупинили виробництво [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ukrinform.ua/ukr/news/sim\\_metalurgiynih\\_pidprie\\_mstv\\_na\\_shodi\\_ukraini\\_zupinili\\_virobnitstvo\\_1975611](http://www.ukrinform.ua/ukr/news/sim_metalurgiynih_pidprie_mstv_na_shodi_ukraini_zupinili_virobnitstvo_1975611)
6. Возобновлено производство на Енакиевском металлургическом заводе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.metinvestholding.com/ru/press/news/show/6886>
7. Плавшуда К. В. Формування вертикально інтегрованих холдингових структур у металургійній промисловості України / К. В. Плавшуда // Юрист України. – 2013. – № 2. – С. 96-101.
8. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення» від 04.07.2013 № 408-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/408-18/page>
9. Приказ Миндоходов № 368 от 01.07.2014 г. «О внесении изменений в Обобщающую налоговую консультацию по отдельным вопросам применения норм налогового законодательства относительно трансфертного ценообразования, утвержденную приказом Миндоходов от 22.11.2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://infocentr.biz.ua>
10. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо удосконалення податкового контролю за трансфертним ціноутворенням» від 28.12.2014 № 72-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/T140072.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T140072.html)
11. Закон України «Про холдингові компанії в Україні» від 15.03.2006 № 3528-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3528-15>
12. Офіційний сайт «Метінвест» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.metinvestholding.com/ua>
13. Глава «Металлургпрома» отмечает завершение процесса консолидации металлургии Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fixygen.ua/news/20120111/glava-metallurgproma.html>

14. «Метинвест» отчитался о результатах работы за 2014 год [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://delo.ua/business/metinvest-otchitalsja-o-rezultatah-raboty-za-2014-god-289993/>

15. 200 крупнейших компаний [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://forbes.ua/ratings/2>

16. «Метинвест» объявил о состоянии дефолта [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://economics.lb.ua/business/2015/04/09/301379\\_metinvest\\_obyavil\\_defolte.html](http://economics.lb.ua/business/2015/04/09/301379_metinvest_obyavil_defolte.html)

**ФЕЩЕНКО О.М.**

*доцент кафедри економіки підприємств*

**РАТУШНА М.П.**

*бакалавр кафедри економіки підприємств  
Дніпропетровська державна фінансова академія  
м.Дніпропетровськ, Україна*

## **АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ АПК**

Створення основних елементів інноваційної інфраструктури, розробка програм державної інноваційної політики, зміцнення науково-інноваційного потенціалу є основою розвитку агропромислового комплексу, економічний розвиток підприємств та конкурентоспроможність вироблених товарів.

Проблемам ефективного використання та управління інноваційним потенціалом підприємств присвячено чимало праць як зарубіжних, так і вітчизняних вчених. Значний внесок у дослідження цих питань зробили такі вчені: Л.І. Федулова, В.Г. Андрійчук, Г.М. Азаренко, Г.Є. Жуйков та інші.

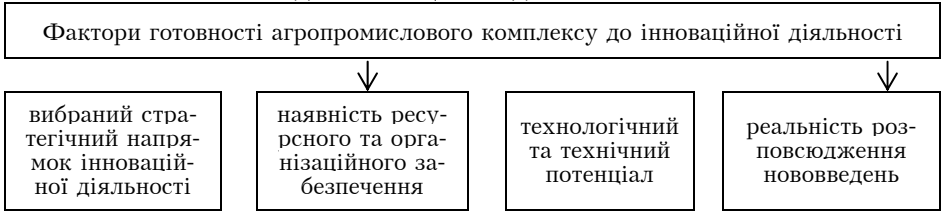
Підприємства АПК, обираючи інноваційний шлях розвитку, повинні мати достатній потенціал для його реалізації та мати методологію його формування. Підприємство повинно мати умови для проведення наукових досліджень, кваліфіковане кадрове та фінансове забезпечення, можливість впровадження розробленого продукту у масове виробництво та його збут.

До елементів інноваційного потенціалу підприємств АПК відносяться матеріально-технічні, технологічні, фінансові, організаційні, інтелектуальні та кадрові здібності, які дозволяють підприємствам АПК займатися інноваційною діяльністю[4].

Послідовна реалізація етапів готовності агропромислового комплексу до інноваційної діяльності дозволить визначити потенційні можливості галузевого виробництва в реалізації інновацій із врахуванням діяльності усіх факторів, які розвивають або гальмують інноваційну діяльність (рисунок 1).

Рисунок 1

**Фактори готовності агропромислового комплексу  
до інноваційної діяльності**

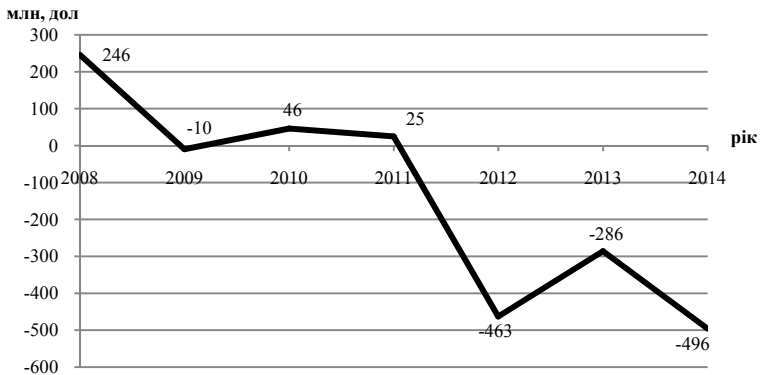


Послідовність аналізу спроможності і готовності галузевого виробництва АПК до реалізації інноваційної політики та стратегії, реалізується в три етапи: аналіз спроможності аграрного галузевого виробництва до інноваційного розвитку, оцінка спроможностей інноваційного розвитку галузі, оцінка готовності галузевої промисловості до реалізації стратегічного напрямку інноваційної діяльності [5, с. 115].

Окремо слід виділити інвестиційну складову такого простору. Оскільки значна частина інвестицій може бути направлена на інноваційну діяльність.

2014 рік став рекордним за обсягами відпливу іноземних інвестицій в аграрному секторі, який склав \$ 496 млн. (графік 1). Проте підприємства АПК продовжують працювати над стабілізацією інвестиційного поля і вважають, що інвестиції в АПК — це вікно можливостей., так як інвестиційна підтримка підприємств АПК — це основа якісних та корисних інновацій [3].

Графік 1  
**Динаміка залучених іноземних інвестицій в аграрному секторі  
2008 — 2014 рр.**



З використанням розробок [2].

З цього слід зазначити, що втілення інвестиційної підтримки інноваційної діяльності та формування інвестиційно-інноваційної стратегії галузевого виробництва є актуальною задачею в сьогоднішньому господарюванні.

Формування інноваційної стратегії залежить від можливостей втілення її повного фінансування та розподіленням ресурсів між плінною виробничою та інноваційною діяльністю.

Проблема недостатнього фінансування є актуальною в наш час для підприємств АПК. Недостатня підтримка з боку держави агропромислового комплексу, низька доступність кредитних ресурсів, незважаючи на потребу в банківському кредитуванні, недостатність своїх фінансових ресурсів практично не дає можливість інноваційного розвитку підприємств АПК. В цьому випадку підприємству необхідно вирішити, віддати перевагу вже налагодженій на підприємстві виробничій діяльності або активно займатися формуванням та реалізацією інноваційно-інвестиційної діяльності, але при цьому інноваційна діяльність повинна бути неперервною, а етап пошуку менш затратних джерел фінансування повинен визначати подальше ефективність та доцільність реалізації стратегії [4].

Таким чином, вибір форм та методів інвестиційної діяльності є першочерговим напрямом успішної реалізації інноваційної стратегії.

Отже, зроблений аналіз свідчить те, що для вирішення проблем інноваційної діяльності підприємств АПК необхідно: забезпечити прийнятні умови для модернізації агропромислових підприємств, створення діючої інфраструктури генерації наукових знань, підвищення ролі регіонів в розвитку інноваційних процесів в аграрному секторі.

#### **Література:**

1. Андрійчук В.Г. Надконцентрація агропромислового виробництва і земельних ресурсів та її наслідки / В.Г. Андрійчук // Економіка АПК. — 2009. — № 2. — С. 3–9.
2. В АПК Украины в 2011 году пряме иностранные инвестиции не поступали — УАК. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://economics.unian.net/agro/611562-v-apk-ukrainyi-v-2011-godupryamyie-inostrannyye-investitsii-ne-postupali-uak.html>.
3. В Україні зменшується виробництво зерна та виводяться інвестиції з АПК. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ua-ekonomist.com/9446-v-ukrayin-zmenschuyetsya-rentabelnstvovirobnictva-zerna-ta-vivodyatsya-nvestitsiyi-z-apk.html>.
4. Дадашев Б.А., Черемисина С.Г., Обливанцов В.В. Оценка способности и готовности отраслевых составляющих АПК к внедрению инновационно-инвестиционных стратегий развития / УДК 631.14: 330.341.1.
5. Інноваційна діяльність в агропромисловому виробництві України [М.М. Кулаєць, М.Ф. Бабієнко, П.А. Лайко та ін.]. — Економіка АПК. — 2010. — № 6. — С. 113–119.

6. Саблук П.Т. Кластеризація як механізм підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості аграрної економіки / П.Т. Саблук, М.Ф. Кропивко // Економіка АПК. — 2010. — №1. — С. 3–12.

**САК К. В.**

*аспірантка кафедри менеджменту  
ІБЕІТ*

*Одеський національний  
політехнічний університет  
м. Одеса, Україна*

## **ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Забезпечення економічного зростання в умовах ринкової трансформації України вимагає підвищення ефективності використання ринкових інструментів, погодженого вирішення завдань формування відповідних технологічних, інституційних та організаційних структур, для модернізації та підвищення ефективності діяльності суб'єктів підприємництва.

Тенденція залежності економічного росту від стану потенціалу очевидна, завжди відзначалася творцями теорії економічного зростання, підтверджується практикою господарювання.

На сьогоднішній день існує безліч різних визначень і трактувань понять «потенціал», «ресурси», «ресурсний потенціал». Необхідно зупинитися на уточненні поняття потенціалу.

Слід зазначити, що термін «потенціал» широко застосовується в економічній літературі в якості кількісної оцінки й виступає як природний, інвестиційний, інтелектуальний, економічний, ресурсний, трудовий і т. д.

Згідно з визначенням, наведеним у Великій Радянській Енциклопедії, в загальному вигляді «потенціал», без визначення його видів, являє собою сукупність засобів, запасів, джерел у наявності, які можуть бути мобілізовані, приведені в дію, використані для досягнення мети.

В узагальненому вигляді А.Н. Азріліян та інші пропонують розуміти під потенціалом сукупність наявних засобів, можливостей у якій-небудь області [1].

Ми вважаємо, що заслуговує уваги підхід Т.Г. Храмцової до визначення «потенціалу». В її інтерпретації: «потенціал — це не тільки і не просто кількість ресурсів, але й укладена в них можливість розвитку системи в заданому напрямку [3].

Тобто під потенціалом слід розуміти сукупність засобів, запасів, можливостей використання яких дозволяє досягти економічний ефект.



Економічні ресурси — це ті природні і соціальні сили, які можуть бути залучені у виробництво, в процесі творення товарів, послуг та інших цінностей. В економічній науці ресурси поділяють на чотири групи: природні, матеріальні, трудові і фінансові.

Отже, підприємство повинно забезпечити високу ефективність функціонування за рахунок повного і раціонального використання всіх наявних у нього ресурсів.

У зв'язку з цим, під ресурсами слід розуміти кошти грошові і не грошові, цінності, запаси, можливості їх використання при необхідності, джерела коштів.

Принциповою відмінністю між термінами «ресурси» та «потенціал» є те, що ресурси існують незалежно від суб'єктів економічної діяльності, а потенціал окремого підприємства, суспільства в цілому невіддільний від суб'єктів діяльності. Тобто «потенціал», крім матеріальних і нематеріальних засобів, включає здібності працівника, колективу, підприємства, суспільства в цілому до ефективного використання наявних коштів або ресурсів.

У цих цілях доцільно в системі оціночних показників ефективності ресурсів використовувати економічну категорію, через яку можна враховувати величину накопичених ресурсів, ступінь використання можливостей і величину створеного суспільного продукту. Такою категорією може служити «ресурсний потенціал».

Незнання можливостей і величини невикористаних резервів кожного підприємства і галузі в цілому призводить до необґрунтованого нарощування ресурсного потенціалу.

Слід зазначити, що в теоретичному і практичному аспектах категорія ресурсний потенціал на рівні підприємства вивчена недостатньо, хоча в науковій літературі на макrorівні обговорюється досить широко.

Ресурсний потенціал, насамперед, являє собою не просто суму, а систему ресурсів, що використовуються комплексно, тобто передбачає обов'язкову взаємодоповнюваність окремих ресурсів у процесі суспільного виробництва. Збільшення в системі одного якого-небудь ресурсу припускає одночасне збільшення кількості іншого ресурсу.

Важливою відмінною рисою категорії ресурсного потенціалу є також і те, що вона передбачає можливість взаємозамінності ресурсів, що використовуються в суспільному виробництві. Багатофункціональність більшості видів ресурсів створює умови варіації застосування різних їх видів і елементів для досягнення одного і того ж заданого кінцевого результату.

І, нарешті, в ресурсний потенціал включається не тільки сформована система ресурсів, але й альтернативні ресурси та їх джерела, тобто нові види ресурсів, які раніше не існували (або не використовувалися), можливість використання яких науково

обґрунтована та отримання (або використання) передбачено в аналізованому періоді перспективно.

Таким чином, як і раніше, питання про сутність ринкового потенціалу залишається дискусійним.

Поряд з терміном «ресурсний потенціал» в економічній літературі широко використовується поняття — «економічний потенціал». В рамках натурально-речового аспекту вивчення ресурсів, важко визначити відмінність цих категорій. Тим більше, що за формою одиниці виміру ресурсний та економічний потенціали тотожні (виражені в матеріально-речових категоріях, умовних натурально-речових категоріях, універсальному еквіваленті — грошових одиницях, в різних індексах або алгебраїчних виразах). Разом з тим, внутрішній зміст цих категорій, на нашу думку, цілком різний.

Узагальнення вище викладеного дозволяє зробити висновок про те, що в період переходу від стратегії виживання до стратегії розвитку вивчення економічного потенціалу необхідно. Під економічним потенціалом розуміється сукупність наявних видів ресурсів, сполучених між собою, використання яких дозволяє досягти економічного ефекту. Він є основою господарської діяльності підприємств і організацій. На успішне ведення господарської діяльності промислових підприємств впливає ступінь використання економічного потенціалу.

Таким чином, ресурсний потенціал є основою економічного потенціалу господарюючого суб'єкта і відображає потенційні можливості підприємства. У той же час економічний потенціал передбачає і реалізацію потенційних можливостей, виражену в досягненні економічного ефекту. Грунтуючись на цьому твердженні, нами дається таке визначення економічного потенціалу.

Економічний потенціал господарюючого суб'єкта є інтегральна оцінка потенційних можливостей, укладених в ресурсному потенціалі, і реалізації їх для досягнення економічного ефекту.

Отже, економічний потенціал організації характеризується не тільки наявністю ресурсів, але й ефективністю їх використання, оскільки деякі організації, що мають однакові потенційні можливості, відрізняються ефективністю їх використання, а внаслідок — економічний потенціал вище у тій організації, яка більш ефективно використовує свої можливості.

#### **Література**

1. Большой экономический словарь / под.ред. А.Н. Азрилияна. — 2-е изд. доп. и перераб. — М.: Институт новой экономики, 1997. — 864 с.
2. Борзенкова К.С. Оценка экономического потенциала предприятия и повышение эффективности его использования: автореф. дис. канд. экон. наук / К.С. Борзенкова. — Белгород, 2013. — 24 с.
3. Храмова Т.Г. Методология исследования социально-экономического потенциала потребительской кооперации: дис... д-ра экон. наук. / Т.Г. Храмова Центрсоюз РФ; СибУПК. — Новосибирск, 2002. — 374 с.

**ФЕЩЕНКО О. М.**

*к.т.н., доцент кафедри економіки підприємств  
Дніпропетровська державна фінансова академія*

**ПРИСЯЖНЮК О.М.**

*студентка*

*м. Дніпропетровськ, Україна*

## **ЗАСТОСУВАННЯ МОДЕЛІ «DUPONT» В ПРОЦЕСІ ФАКТОРНОГО АНАЛІЗУ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

В сучасних умовах актуальним для підприємств є аналіз прибутковості підприємства та виявлення резервів щодо її підвищення. В умовах економії фінансових ресурсів розробка шляхів підвищення прибутковості на підприємстві стає більш нагальним завданням. А тому, застосування різних моделей факторного аналізу прибутковості є важливою складовою фінансової роботи на підприємстві.

Дослідженням найважливіших питань аналізу прибутковості займалося багато вчених, такі як: Бланк А. І., Ван Хорн Дж. К., Гаврилова А. Н., Гречан А. П., Довбня С. Б., Лукіна Ю. В., Мельничук Л. Ю., Заворотній Р. І., Джей Ш., Джоел С. та інші. Проте, практична реалізація факторного аналізу прибутковості підприємств та розробка пропозицій щодо її підвищення потребує подальших досліджень.

У практиці управління фінансовими результатами компанії все більша перевага віддається не окремим показникам, а їх системам, що являють собою набір окремих показників, пов'язаних між собою в логічно-змістовні ланцюжки, коли кожний наступний показник впливає з попередніх і, обов'язково, повинен нести певне змістовне навантаження в процесі формування фінансового результату. Отримані показники можна представити у вигляді ієрархічно побудованої піраміди, на вершині якої знаходиться стратегічно важливий показник для компанії. Як правило, цей показник є мірою досягнення поставленої головної мети функціонування підприємства. Кожна компанія розробляє і використовує власну систему показників, яка найбільшою мірою відповідає її профілю діяльності і цілям існування. Тим не менше, більшість з цих систем спираються на певну сталу модель. Одна з перших моделей взаємозв'язку окремих показників, яка згодом стала базовою, була розроблена в 30-ті роки ХХ ст. фахівцями концерну «DuPont» і отримала назву «Модель «DuPont» (The «DuPont» System of Analysis)[1].

Слід відзначити, що модель факторного аналізу компанії «DuPont» до середини минулого століття не набула широкого розповсюдження. Справжнє визнання до неї прийшло у 50-70-ті роки ХХ ст., коли модель була головним інструментом корпоративного фінансового аналізу. Своє значення, за думкою багатьох фахівців, вона зберігає і сьогодні.

**Секція 1: ЕКОНОМІКА, ОРГАНІЗАЦІЯ І УПРАВЛІННЯ  
ПРЕДПРИЯТТЯМИ**

Система аналізу менеджерів фірми «DuPont», в першу чергу, досліджує здатність підприємства ефективно генерувати прибуток, реінвестувати його, нарощувати обороти.

В основу аналізу покладено детерміновану факторну модель, що дозволяє ідентифікувати і дати порівняльну характеристику основних моментів, що впливають на зміну того або іншого показника діяльності підприємства(рис. 1)[3].

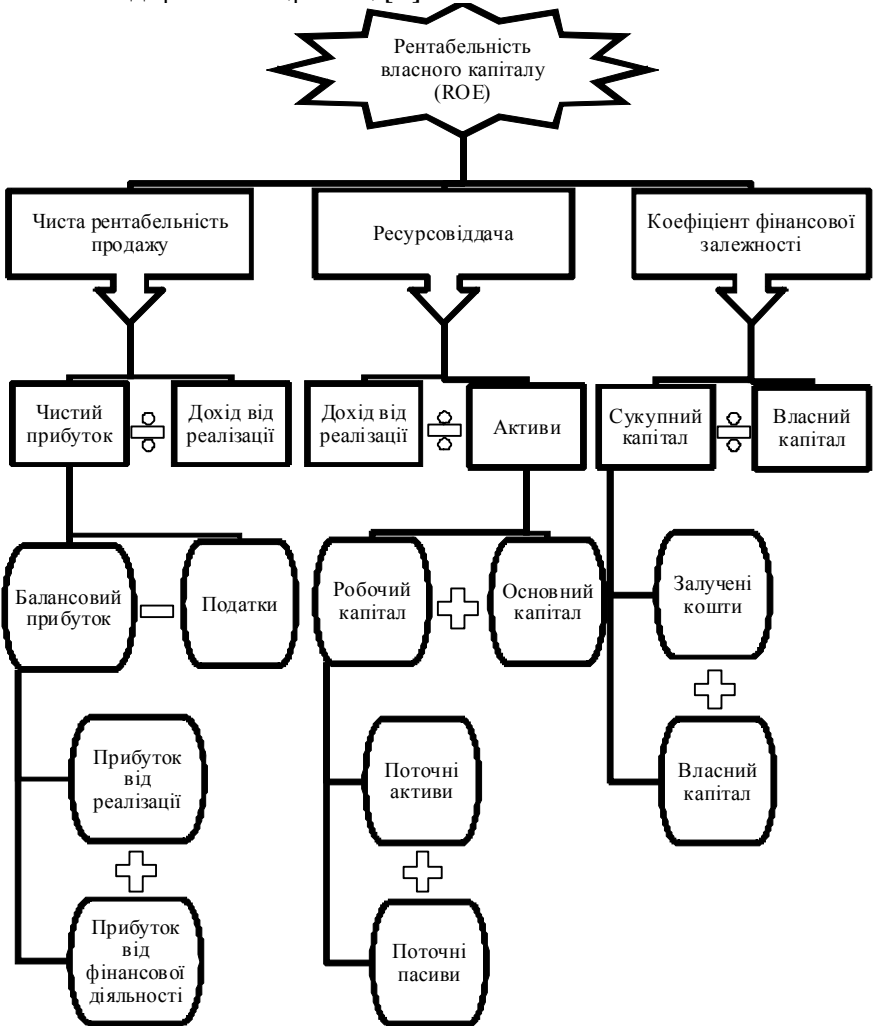


Рис. 1. Модифікована схема факторного аналізу фірми «DuPont»[3]

**Секція 1: ЕКОНОМІКА, ОРГАНІЗАЦІЯ І УПРАВЛІННЯ  
ПРЕДПРИЯТТЯМИ**

Вибір рентабельності власного капіталу як результативного показника на вершині ієрархічної моделі пов'язаний з тим, що його величина залежить від рішень, прийнятих керівником у різних сферах діяльності. До того ж, у практичній діяльності оцінки результативності бізнесу в розвинених країнах саме цей показник вважають найважливішим підсумковим показником [2].

Як видно зі схеми, рентабельність власного капіталу (ROE), згідно моделі, розраховується шляхом множення значень трьох показників-факторів: ресурсовіддачі, чистої рентабельності продажу та коефіцієнту фінансової залежності.

Дослідження показників рентабельності проводилося на базі Товариства з обмеженою відповідальністю «Науково-виробничий центр «Дніпротехнології» (ТОВ «НВЦ «Дніпротехнології»), що знаходиться за адресою: 49068 Україна, м. Дніпропетровськ, вул. Леніногорська, буд.129. Підприємство спеціалізується на виробництві мінеральних сумішей для тваринництва і харчових добавок для харчової промисловості.

З метою виявлення тенденцій та закономірностей, аналіз факторних показників моделі «DuPont» для ТОВ НВЦ «Дніпротехнології» було проведено в динаміці за три роки – з 2012 по 2014 рр., на основі фінансової звітності за відповідні періоди [4], а також з урахуванням цілей функціонування та галузевої приналежності досліджуваного підприємства.

Результати розрахунків наведено у табл. 1.

*Таблиця 1*

**Аналіз факторних показників моделі «DuPont»  
для ТОВ НВЦ «Дніпротехнології» за 2012-2014рр.**

Показник	Абсолютне значення показника			Абсолютний приріст (+,-)	
	2012р.	2013р.	2014р.	2012-2013	2013-2014
Дохід від реалізації, тис. грн	7758,5	5725,3	5403,1	-2033,2	-322,2
Чистий прибуток, тис. грн	249,8	-233,4	30,3	-483,2	263,7
Всього активів, тис. грн	1981,5	1756,8	1519,6	-224,7	-237,2
Власний капітал, тис. грн	501,2	560,8	459,3	59,6	-101,5
Чиста рентабельність продажу, тис. грн	0,032	-0,041	0,006	-0,073	0,046
Ресурсовіддача	3,915	3,259	3,556	-0,657	0,297
Коефіцієнт фінансової залежності	3,954	3,133	3,309	-0,821	0,176
<i>Рентабельність власного капіталу</i>	<i>0,498</i>	<i>-0,416</i>	<i>0,066</i>	<i>-0,915</i>	<i>0,482</i>

**Секція 1: ЕКОНОМІКА, ОРГАНІЗАЦІЯ І УПРАВЛЕННЯ  
ПРЕДПРИЯТТЯМИ**

Отже, рентабельність власного капіталу у 2013 році, в порівнянні з 2012 роком, знизилась на 0,915, а в 2014 році, в порівнянні з 2013 роком, зросла на 0,482. Така ситуація зумовлена, головним чином, негативними фінансовими результатами, тобто від'ємним значенням чистого прибутку у відповідному році.

Наступним кроком в ході аналізу є оцінка ступеню впливу трьох показників-факторів на результуючий показник даної моделі – рентабельність власного капіталу. Це зручно зробити за допомогою методу ланцюгових підстановок[2]. Результати аналізу впливу факторів на рівень рентабельності власного капіталу ТОВ НВЦ «Дніпротехнології» за 2012-2014рр. подано в табл. 2.

*Таблиця 2*

**Аналіз впливу факторів в моделі «DuPont»  
для ТОВ НВЦ «Дніпротехнології» в динаміці за 2012-2014рр.**

Підстановки, роки	Чиста рентабе- льність продажу	Ресур- со- віддача	Коефіцієнт фінансової залежності	Рентабе- льність власного капіталу	Вплив фактора (-,+)
2012 р.	0,032	3,915	3,954	0,498	-
1-а підстановка	-0,041	3,915	3,954	-0,631	-1,129
2-а підстановка	-0,041	3,259	3,954	-0,525	0,106
2013 р.	-0,041	3,259	3,133	-0,416	0,109
3-я підстановка	0,006	3,259	3,133	0,057	0,473
4-а підстановка	0,006	3,556	3,133	0,062	-0,411
2014 р.	0,006	3,556	3,309	0,066	0,004

Проведений аналіз впливу факторів за моделлю «DuPont» для ТОВ НВЦ «Дніпротехнології» в динаміці за 2012-2014 рр. дає змогу побачити, що найбільший позитивний вплив на зміну показника рентабельності власного капіталу у 2012 р., в порівнянні з 2013 р., спричинив коефіцієнт фінансової залежності, що допомогло збільшити даний показник на 0,106, а найбільш негативний вплив – показник рентабельності продажу, зменшення якого спричинило зниження відповідного результуючого показника на 1,129. Вже у 2014р, в порівнянні з 2013 р., можемо спостерігати значний позитивний вплив рентабельності продажу, її зростання спричинило зростання рентабельності власного капіталу на 0,473, при цьому, в даному випадку, зміна показника ресурсовіддачі вкрай негативно вплинула на результуючий показник моделі, знизивши його значення на 0,411.

Отже, на основі проведеного факторного аналізу ТОВ НВЦ «Дніпротехнології» за моделлю «DuPont» було виявлено, що найбільший вплив на рентабельність власного капіталу підприємства має рентабельність продажу, а також отримувані прибутки. Отримані результати свідчать про збільшення частки позикових коштів відносно власних, а також про можливу залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування.

Забезпечення ефективної господарської діяльності можливе лише за умов здійснення постійного моніторингу всіх сфер господарської діяльності, а також розробки та реалізації заходів, які б дозволяли формувати потенціал високих темпів приросту виробництва та продажу, забезпечували постійний ріст власного капіталу, гарантуючи стабільний економічний розвиток підприємства.

#### **Література:**

1. Запровадження факторних моделей в оцінювання зростання вітчизняного бізнесу / Р. І. Заворотній // Актуальні проблеми економіки . – 2012. – № 3.
2. Климова Н. В. Экономический анализ / Н. В. Климова. – СПб.: Питер. –2010. – 192 с.
3. Рентабельність власного капіталу як інтегральний показник результативності діяльності підприємств / Л. Ю. Мельничук// Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 4. – С. 41-46.
4. Фінансова звітність ТОВ НВЦ «Дніпротехнології» за 2012-2014 рр. (Форма 1-м, 2-м).

**ХЛОПКОВА Ю.М.**

*студентка кафедри економічної кібернетики  
ОКВНЗ Інститут Підприємництва «СТРАТЕГІЯ»  
м. Жовті Води, Україна*

## **ПОБУДОВА ТРЕНДОВИХ МОДЕЛЕЙ ПО ОБСЯГАМ РЕАЛІЗАЦІЇ ПИТНОЇ ВОДИ БЮДЖЕТНИМ ОРГАНІЗАЦІЯМ**

Статистичні спостереження в соціально-економічних дослідженнях зазвичай проводяться регулярно через рівні відрізки часу і представляються у вигляді часових рядів  $x_t$ , де  $t = 1, 2, \dots, n$ . В якості інструменту статистичного прогнозування часових рядів служать трендові регресійні моделі, параметри яких оцінюються за наявної статистичної бази, а потім основні тенденції (тренди) екстраполюються на заданий інтервал часу.

Метою роботи є побудова трендових моделей за 2010-2014 роки по собівартості реалізованої питної води бюджетним організаціям на КП «ЖВК» ДОР».

**Секція 1: ЕКОНОМІКА, ОРГАНІЗАЦІЯ І УПРАВЛЕННЯ  
ПРЕДПРИЯТТЯМИ**

Для побудови трендових моделей використаємо дані КП «ЖВК» ДОР» по собівартості реалізованої питної води бюджетним організаціям.

Одним з важливих завдань аналізу рядів динаміки є вивчення особливостей розвитку досліджуваних явищ за окремі періоди. Для виявлення напрямку та інтенсивності змін досліджуваних суспільних явищ за певні періоди часу визначають систему абсолютних і відносних показників динаміки. До таких показників відносяться абсолютний приріст, темп (коефіцієнт) зростання, темп приросту, абсолютне значення одного процента приросту і коефіцієнти росту та приросту. [2]

Отже, розрахуємо їх і занесемо до таблиці 1.

*Таблиця 1*

**Показники аналізу динамічного ряду**

Рік	Кількість	Абсолютний приріст		Коефіцієнт росту		Темп росту		Темп приросту		Абсолютне значення 1% приросту	
		базисний	ланцюговий	базисний	ланцюговий	базисний	ланцюговий	базисний баз	ланцюговий	базисний	ланцюговий
2010	132,3	-	-	1	1	100	100	0	0	-	-
2011	114,9	-17,4	-17,4	0,87	0,87	86,85	86,85	-13,15	-13,15	1,323	1,323
2012	110,7	-21,6	-4,2	0,84	0,96	83,67	96,34	-16,33	-3,66	1,323	1,149
2013	109,9	-22,4	-0,8	0,83	0,99	83,07	99,28	-16,93	-0,72	1,323	1,107
2014	101,4	-30,9	-8,5	0,77	0,92	76,64	92,27	-23,36	-7,73	1,323	1,099

Отже, за досліджуваний період з 2010 по 2014 роки обсяги реалізованої питної води бюджетним організаціям мали стабільний характер. Обсяги зменшувалися протягом всього аналізованого періоду.

Базисний темп приросту склав 76,6% за досліджуваний період. Аналіз ланцюгового темпу росту показав, що середній темп росту склав 93,6%. Найбільше зменшення обсягів води в порівнянні з попереднім роком відбулося в 2014 в порівнянні з 2013 роком і склав 23,4%.

Побудуємо точковий графік реалізованої питної води бюджетним організаціям на КП «ЖВК» ДОР» за аналізований період, а також тренди лінійної, логарифмічної та степеневої функцій за допомогою пакету EXCEL (рис. 1).



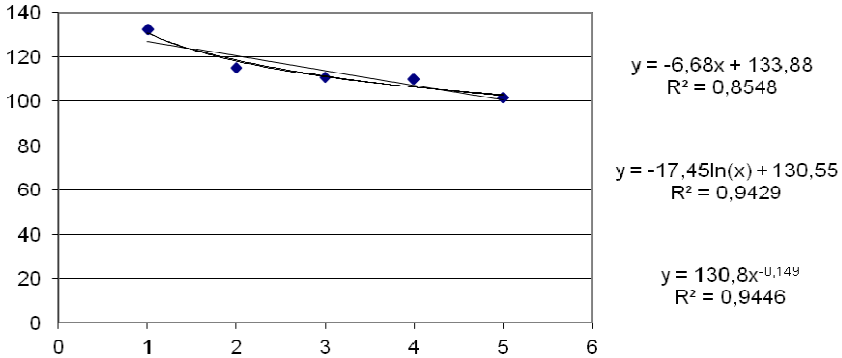


Рис. 1. Кількість реалізованої питної води бюджетним організаціям

Перевіримо моделі на точність. Для цього розраховуємо середньоквадратичне відхилення ( $S$ ), середньо відносну похибку апроксимації ( $E$ ) і коефіцієнт детермінації ( $R^2$ ). Занесемо розраховані дані до таблиці 2:

Таблиця 2

**Перевірка точності моделі**

	$S$	$E$	$R^2$
1	5,027	2,997	0,855
2	3,153	1,859	0,943
3	2,965	1,757	0,945

З таблиці 2 можна зробити висновок, що в третій функції  $E$  найменша і найближчий до 1. Тому степенева функція найкраще відображує дані.

Таким чином, у даній роботі була показана можливість побудови лінійної, логарифмічної та степеневої функцій для реалізованої питної води на КП «ЖВК» ДОР» за 2010-2014 роки, перевірено моделі на точність, а також визначено, що степенева функція найкраще відображує дані.

**Література:**

1. Алексахін С.В., Балдін А.В. Прикладний статистичний аналіз. – М.: Пріор, 2001.
2. Мармоза А.Т. Теорія статистики: Навчальний посібник. – К: Ельга, Ніка – Центр, 2003. – 392 с.

## **Секция 2: ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ**

**ANZIN, R.O.**

*Postgraduate student in Finance  
Taras Shevchenko National University of Kyiv  
Kyiv, Ukraine*

**ANZINA, H.V.**

*Postgraduate student in Finance  
Taras Shevchenko National University of Kyiv  
Kyiv, Ukraine*

### **INITIAL PUBLIC OFFERING AS A WAY OF RETURNING INVESTMENT ATTRACTIVENESS TO UKRAINIAN MARKET**

Ukraine's frontier economy has always been attractive for foreign investors. Penetration to the country's market promise high returns, which therefore imposes certain risks. As for today, political and social unrest combined with rising regional tensions has deepened the ongoing economic crisis and has resulted in a widening of the state budget deficit and a depletion of the National Bank of Ukraine's foreign currency reserves and, as a result, a further downgrading of the Ukrainian sovereign debt credit ratings. As a result, domestic business aimed to seek new financing opportunities to attack necessary volume of capital. One of the most effective instruments for companies operating on the frontier markers is initial public offering. As an offering of corporate rights, IPO on Ukrainian market created unique expected return for risk tolerant investors. Creation of new investment opportunities is a strong basis of long-run economic development.

An initial public offering (IPO) occurs when a security is sold to the general public for the first time, with the expectation that a liquid market will develop [1].

Most companies start out by raising equity capital from a small number of investors, with no liquid market existing if these investors wish to sell their stock. For example, Ukrainian practice is focused on engagement of strict number of investors creating «synthetic» public offering similar to private one.

At some point the company generally finds it desirable to «go public» by selling stock to a large number of diversified investors. Once the stock is publicly traded, this enhanced liquidity allows the company to raise capital on more favorable terms than if it had to compensate investors for the lack of liquidity associated with a privately-held company.

A lot of pros and cons associated with initial public offering considering all costs delivered from the complicated processes of underwriting and due-diligence. Under frontier economy, as Ukrainian, due-diligence is one of the most important stages of placement. Publicly-traded companies faces lot of requirements before initial public offering which should be covered by management. Nevertheless, the main reasons of going public for Ukrainian companies are:

- Greater market value compare to private companies due in part to increased liquidity, available information, and a readily ascertainable value.

- Growing cash and long-term capital obtained to support growth, increase working capital, invest in plant and equipment, expand research and development, and retire debt, among other goals.

- Public companies can usually get better rates when issuing debt caused by increased scrutiny.

- M&A deal became easier, because, public company can always issue more stock based on market demand.

- Trading in the open market means liquidity. Shareholders may achieve improved liquidity and greater shareholder value.

- Increased prestige and reputation based on visibility for shareholders and their company is usually enhanced.

- Ability to attract and keep key personnel.

Due to MSCI Index, Standard & Poor's classified Ukraine as a country with frontier market presenting adjusted market capitalization of 89 million dollars [2]. Frontier markets (FMs) are investable, but have lower market capitalization and liquidity than the more developed emerging markets. The frontier equity markets are typically pursued by investors seeking high, long term returns and low correlations with other markets.

The implication of a country being labeled as frontier is that, over time, the market will become more liquid and exhibit similar risk and return characteristics as the larger, more liquid developed emerging markets.

The key-note features for frontier markets are:

- high barriers for foreign investors, relatively inaccessible to foreign investors, high restrictions on foreign ownership, low protection of investors rights;

- high volatility, low stock market liquidity, low market capitalization;

- less mature economy, developing capital markets;

- low correlation with developed economies, huge potential for growth.

All mentioned above show the attractiveness for risky investments with potential growth of expected return for investors. Frontier markets present opportunities for diversification of asset allocation by exceed return and low correlation with developed economy providing balanced asset portfolio for risk tolerant investments.



1 shows that 2015 was opened by Ukrgasbydobuvannia company that caused 12 billion dollars of investments placing on Warsaw Stock Exchange. It was one of the biggest IPO deals in Ukraine. The volume of financing shows the interest to Ukrainian market, and, as a result, potential to grow.

Companies engaging additional financing via IPO create investment attractiveness of the whole country. New reforms of capital markets lead to encouraging of participation in the global markets. Increasing number of IPOs open global capital markets to Ukrainian issuers. Considering extreme potential and high return opportunities domestic market remains attractive for risk-tolerant investors. Increasing investment attractiveness is strong basis for the economy growth in long-run. Hence, development of Ukrainian stock market is highly important for building new economy and recovering after struggling financial crisis.

#### References:

1. Jay R. Ritter. Initial Public Offerings. Warren Gorham & Lamont Handbook of Modern Finance. Edited by Dennis Logue and James Seward. – Vol. 2, No. 1 (Spring 1998), pp. 5-30
2. MSCI Global Equity Indexes web-site. URL link: <http://www.msci.com>
3. European Business Association web-site. URL link: <http://www.eba.com.ua/en/about-eba/indices/investment-attractiveness-index>
4. IPO Calendar, Fixygen Portal. URL link:

**БАШИР Діана Абдулівна**  
*студентка 5 курсу, факультету фінансів  
та банківської справи  
Національний університет ДПС України  
Науковий керівник:*  
**СУХАНОВА Алла Валеріївна**  
*старший викладач*

## МОДЕРНІЗАЦІЯ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Фондовий ринок є важливою складовою структури фінансового ринку, який в свою чергу є невід'ємним у структурі ринкової економіки. Механізм ринкової економіки не здатен функціонувати без налагодженого обороту цінних паперів, що стає однією з основних галузей фінансової сфери. На сьогоднішній день модернізація економіки України залишається незавершеною без сформованого конкурентоспроможного фінансового сектора, тому становлення фондового ринку, як структурної одиниці фінансового ринку, набуває першочергового значення.

Проблема модернізації фондового ринку піднімалася у наукових працях українських та зарубіжних вчених, це: М.Алексєєв, Ф.Ален, О.Загурський, О.Кіктенко, О.Котирло, М.Назарчук, М.Поплавська, К.Тимонькіна та багато інших.

Встановлені пріоритетні напрямки розвитку фінансового ринку України та специфіки завдань, які стоять перед нею вимагають посилення розвитку фондового ринку України та виходу його на якісно новий рівень.

Слід відмітити, що на сьогодні в Україні ще не склалися певні традиції та правила роботи з цінними паперами, в силу «молодого віку» а відповідно і сама система регулювання фондового ринку перебуває у стані формування. Її особливості полягають у наступному, це відсутність надійного усталеного законодавства при значній кількості нормативних актів виконавчих органів, жорсткі настанови при слабкому контролі їх виконання, змішаний характер. відсутність традицій, звичаїв і правил чесної поведінки[1, с. 22]. Тому очевидним є пошук шляхів підвищення конкурентоспроможності фондового ринку України. Це стає можливим за умови подолання проблем у системі його державного регулювання, за рахунок удосконалення ринкової інфраструктури. Також доцільною буде постійна аналітична робота, моніторинг та вивчення особливостей формування і функціонування названого ринку, також створення умов для його динамічного і ефективного розвитку. Такі позитивні зрушення, в результаті, призведуть до повної модернізації фондового ринку.

Характеризуючи фондовий ринок, слід обґрунтувати чинники, які заважають ефективному його розвитку. До них слід віднести:

- відсутність зручного доступу до інформації про ринок, емітентів та цінні папери;
- рівень ліквідності фондового ринку, через відсутність значної пропозиції капіталу;
- недостатністю надійних фінансових інструментів для формування диверсифікованого портфеля;
- відсутністю докладного обліку, ефективних комунікацій між учасниками сектора, збереження інформації щодо клієнтських операцій та надійних розрахунково-клірингових систем;
- привабливість податкового і регуляторного режимів для стимулювання внутрішніх та зовнішніх інвестицій;
- ефективність державного ринкового регулювання [2, с. 103-104].

Доцільно зауважити, що на розвиток українського фондового ринку справляють значний вплив загальні світові тенденції та співпраця з міжнародними фінансовими організаціями. Названі процеси визначають подальший розвиток фондового ринку в Україні та накладають певний відбиток на процеси модернізації. До таких тенденцій можна віднести:

- глобалізацію світового фондового ринку і створення глобальних торговельних та розрахунково-клірингових систем для обслуговування міжнародних ринків;

- технологізацію фондового ринку через зростаюче використання новітніх інформаційних і фінансових технологій;

- універсалізацію діяльності фінансових інститутів, які спроможні надавати своїм клієнтам повний спектр фінансових послуг, включаючи послуг на ринках цінних паперів;

- інституалізацію або зростання ролі інституційних інвесторів (інститутів спільного інвестування, недержавних пенсійних фондів, страхових компаній) у здійсненні фінансових інвестицій;

- інтернаціоналізацію та регіоналізацію регулювання фондових ринків;

- дерегуляція фінансових ринків, як засіб протидії їх переміщенню в офшорні зони [2, с. 103].

Отже, сукупність усіх вищезазначених умов дозволяє узагальнити, що успішна модернізація фондового ринку України та його конкурентоспроможність потребує створення системи умов для ефективного його функціонування. Для реалізації поставлених цілей, необхідне виконання першочергових передумов, таких як: макроекономічна стабільність; високий рівень довіри до держави її інституцій; наявність розвиненої інфраструктури фондового ринку; забезпечення ліквідності цінних паперів; інформаційна прозорість ринку.

Крім того, ефективним кроком у розвитку вітчизняного фондового ринку має бути налагодження активного співробітництва з комісіями з цінних паперів країн Європи, шляхом підписання меморандумів про взаєморозуміння. Це, безумовно, сприятиме встановленню двосторонніх зв'язків та обміну досвідом державно-правового регулювання фондового ринку. Також необхідно об'єднати зусилля у створенні єдиних стандартів та здійснювати державний нагляд за міжнародними угодами з цінними паперами. Не менш актуальним є впровадження взаємної допомоги з метою попередження правопорушень на фондовому ринку [3, с. 256].

При виконанні цих завдань роль фондового ринку у залученні інвестиційних ресурсів та спрямування їх на оновлення виробничого потенціалу, створення для становлення інституційних інвесторів буде підвищена, що в свою чергу забезпечить його модернізацію.

#### **Список використаних джерел:**

1. Загурський О.М. Удосконалення ролі державного регулювання фондового ринку в ринковій економіці / Загурський О.М. // Формування ринкових відносин в Україні – 2011 – №4 – С.22.

2. Котирло О.О. Шляхи підвищення конкурентоспроможності фондового ринку України / Котирло О.О. // Формування ринкових відносин в Україні – 2011 – №1 – С.103-104

3. Тимонькіна К.В. Особливості становлення та розвитку фондового ринку в країнах з перехідною економікою Центральної і Східної Європи / Тимонькіна К.В. // Актуальні проблеми економіки – 2011 – №12 – С.249-256.

**БІЛОВУС Т. В.**,  
*аспірантка Державної навчально-наукової установи  
«Академія фінансового управління»  
Міністерства фінансів України,  
викладач кафедри фінансів та кредиту  
МНУ ім. В.О. Сухомлинського*

## **ДЕРЖАВА ЯК РЕГУЛЯТОР РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ**

Добре налагоджений обіг інвестиційних цінних паперів має сприяти подоланню економічних та фінансових труднощів і створенню національного ринку. На ринку цінних паперів постійно відбувається рух капіталів, який забезпечується обігом різноманітних видів цінних паперів і їх похідних, що залежать від законодавчої бази і системи правовідносин власності. Також на ринку цінних паперів постійно відбувається зіткнення інтересів різних його учасників. Часто ці інтереси можуть перерости у суперечності та конфлікти. В цьому контексті надзвичайно важлива і значна роль держави як регулюючого начала. Тільки держава має засоби й можливості для серйозної протидії негативним проявам на вільному ринку цінних паперів.

Вагомий внесок у розвиток методів та інструментів державного регулювання ринку цінних паперів зробили такі зарубіжні та вітчизняні науковці як Дж.С. Мілль, М. Туган-Барановський, Дж. Кейнс, Дж. Стігліц, Т. Кембелл, Г. Марковіц, Баула О. В., Дудко Л. І., Мозговий О. М., Еш С.М. Кузнецова Н.С., Назарчук І.Р. та ін. Зважаючи на сучасний стан розвитку ринку цінних паперів в Україні, дана тематика потребує більш детального дослідження.

Відповідно до чинного законодавства України фондовий ринок (ринку цінних паперів) – сукупність учасників фондового ринку та правовідносин між ними щодо розміщення, обігу та обліку цінних паперів і похідних (деривативів) [ 2 ].

Як держава здійснює фінансову, податкову, інвестиційну, інноваційну та інші політики, які входять до складу державної економічної політики, так само ми можемо говорити і про фондову політику, яку держава реалізує стосовно ринку цінних паперів. Цілком очевидно, що фондова політика, як і будь-яка інша, включає принципи, методологію, стратегію й тактику.

Фондова політика – це державна політика, тому її слід розглядати в аспекті ролі держави у сфері випуску й обігу інвестиційних цінних паперів. Цю роль можна тлумачити як функцію управління, функцію участі, функцію впливу, функцію регулювання. Стосовно ринку цінних паперів держава виконує кожен з цих функцій, але пріоритет безперечно належить останній з названих. Саме регулю-



вання забезпечує оптимальний рівень впливу держави на фондовий ринок [ 5, с. 195 ].

Система регулювання фондового ринку України пройшла три етапи. Перший етап (1991 – 1995) характеризується тим, що головним регулюючим органом із боку держави було Міністерство фінансів, яке організовувало фондовий ринок, займалося його нормативно-методологічним забезпеченням, реєстрацією і обліком випусків цінних паперів підприємств, реєстрацією інформації про відкритий випуск акцій, про напрям дозволу на здійснення посередницької діяльності з цінними паперами тощо. Другий етап розпочався у 1995 році, коли був прийнятий Указ Президента України «Про державну комісію з цінних паперів та фондового ринку» та прийнято низку законів щодо регулювання фондового ринку України. Третій етап, на нашу думку розпочався у 2006 році з прийняття Верховною радою України Закону „Про цінні папери та фондовий ринок» та у 2008 р. Закону „Про акціонерні товариства», що дозволяло привести у відповідність з міжнародними стандартами випуск та обіг цінних паперів, зокрема акцій. Проте прийняття зазначених законів та інших нормативно-правових актів, що їх супроводжували, підняло низку питань пов'язаних з порушенням економічної безпеки емітентів в процесі випуску та розміщення акцій на фондовому ринку України та на зарубіжних ринках [ 7, с. 195 ].

Відповідно до чинного законодавства України державне регулювання ринку цінних паперів — здійснення державою комплексних заходів щодо упорядкування, контролю, нагляду за ринком цінних паперів та їх похідних та запобігання зловживанням і порушенням у цій сфері [ 1 ].

Основні форми державного регулювання ринку цінних паперів в Україні визначає Закон « Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні ». Найголовнішим елементом зазначених форм є законодавче регулювання. Цей елемент утворює необхідний нормативно-правовий базис, в межах якого учасники ринку, держава та її уповноважені органи реалізують свої права, обов'язки, повноваження та інтереси.

Для того, щоб мати характер правового, регулювання фондового ринку повинно здійснюватися на законних підставах. Це означає, що, по-перше, таке регулювання можуть здійснювати лише ті державні органи та інститути, регулятивні повноваження яких закріплені в законі або підзаконних актах, по-друге, при здійсненні регулювання державні органи та інститути-регулятори повинні діяти в межах своєї компетенції і в рамках встановлених процедур [ 6 ].

Державне регулювання ринку цінних паперів в Україні здійснює Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку.

Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку утворена Указом Президента України №1063/2011 від 23.11.2011р. з метою комплексного правового регулювання відносин, що виника-

ють на ринку цінних паперів, забезпечення захисту інтересів громадян України та держави, запобігання зловживанням та порушенням у цій сфері [ 3 ] .

Діяльність Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) в останні роки спрямовувалась на реалізацію заходів, визначених Програмою економічних реформ України на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна влада», якою було передбачено необхідні кроки для зростання й розвитку фондового ринку й сектору фінансових послуг . Поточні та річні аналітичні звіти щодо розвитку фондового ринку України, які надаються НКЦПФР, вказують на те, що у процесі формування та подальшого розвитку українського фондового ринку зазначені положення на сьогодні у переважній більшості були реалізовані як на законодавчому, так і на організаційно-інституційному рівнях.

На сьогоднішній день система фондового ринку представлена значною кількістю професійних учасників фондового ринку, спрощено існуючі раніше процедури, запроваджено нові інструменти, удосконалено напрацювання, що вже мали, та закладено фундамент для майбутніх новацій. Але є й негативні тенденції розвитку фондового ринку. Серед загальних системних характеристик інституціонального середовища української економіки нового тисячоліття можна виокремити такі [ 4, с. 171-175]: різноспрямованість дій економічних і політичних інститутів в українській економіці; формалізація політичних інститутів, здатних ефективно обмежувати дії влади, які спрямовані на вилучення ренти від перебування на певному рівні влади; невизначеність і неадекватність законодавчого, правового й регулятивного забезпечення процесів розвитку економічних інститутів; негативний взаємовплив ключових інститутів, що може проявлятися ознакою незацікавленості органів державної влади на встановлення прозорих правил, тим самим обмежуючи можливість ефективного регулювання в окремо взятих сегментах .

Отже, державне регулювання набуває важливого значення в умовах формування фондового ринку. Орієнтація на загальнонаціональні інтереси та стимулювання інвестиційної діяльності мають стати головними принципами державного регулювання фондового ринку, в якому ключова роль, звичайно, має належати державі. Саме вона, володіючи чіткою стратегією і програмою реформування та використовуючи весь арсенал, існуючих в її розпорядженні засобів, здатна у найкоротші терміни і з найменшими втратами створити умови для становлення цивілізованого ринку цінних паперів.

#### **Література :**

1. Закон України « Про державне регулювання ринку цінних паперів» від 30.10.1996 № 448/96-ВР в останній редакції від 02.03.2014 р.

2. Закон України « Про цінні папери та фондовий ринок» від 23.02.2006 №3480-IV в останній редакції від 01.01.2014 р.

3. Положення про Національну комісію з цінних паперів та фондового ринку. Указ Президента України від 23.11.2011 р. № 1063/2011

4. Болдуєва О. В. Інституційні основи підвищення ефективності державного регулювання ринку цінних паперів в Україні / О. В. Болдуєва // Вісник Запорізького нац. університету: Економічні науки . – 2012 . – №3(15) . – С. 171-175.

5. Мозговий О. М. Фондовий ринок. Навч. посібник. – К.: КНЕУ. – 1999.– 316с.

6. Організаційно-правові основи біржової діяльності [ Електронний ресурс ]: Навч. посібник/А. І. Берлач, Н. А. Берлач, Ю. В. Ілларіонов.– К.: Фенікс, 2000. – 336 с. – Режим доступу: [http://www.vuzlib.su/birz\\_d/8-4.htm](http://www.vuzlib.su/birz_d/8-4.htm)

7. Шульга І. П. Механізм впливу державного регулювання емісійної діяльності акціонерних товариств та його вплив на економічну безпеку емітента / Шульга І.П. // Збірник наукових праць «Вісник НТУ «ХПИ» : Технічний прогрес та ефективність виробництва №5 – Вестник НТУ «ХПИ» – 2010. – с. 195.

**БУРКОВСЬКА А. В.**

*к. е. н., доцент кафедри фінансів і кредиту*

**ЛУНКІНА Т. І.**

*к. е. н., доцент кафедри фінансів і кредиту*

*Миколаївський національний аграрний університет*

*М. Миколаїв, Україна*

## **ОСОБЛИВОСТІ КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОЇ СФЕРИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

Удосконалення кредитно-фінансових відносин є одним з найбільш актуальних питань сьогодення аграрної сфери економіки України. Адже через відсутність ліквідної застави, високу ризикованість, сезонний характер та тривалий цикл сільськогосподарського виробництва банки, на жаль, не завжди забезпечують вітчизняні підприємства аграрної сфери кредитами.

Так, наприклад, за 2014 рік обсяги кредитування аграрного сектору у порівнянні з попереднім (2013) роком знизилися на 32% [1], хоча надмірна ліквідність банківської системи України при цьому становила 30 млрд грн [2]. Тобто, це є красномовним свідченням небажання банків здійснювати кредитування агротоваровиробників не з причини відсутності грошових ресурсів.

Ведення свого бізнесу, придбання необхідних матеріально-технічних ресурсів українськими товаровиробниками аграрної сфери економіки може здійснюватись як за рахунок власних, так і державних джерел фінансування, позичкових коштів, у тому числі банківського кредиту. Загальновідомо, що кредит — це потужний економічний чинник і важ-

ливе та поки що безальтернативне джерело фінансування розвитку агротоваровиробників, своєчасне залучення якого страхує їх від занепаду. Однак, на жаль, одержання додаткових фінансових ресурсів для підприємств аграрної сфери економіки ще залишається проблемним.

Говорячи про агропідприємства України, що отримали позики у 2014 році, слід зазначити, що їх кількість зменшилася на 28% [1]. Це є наслідком скорочення банками програм кредитування агросектора і висування більш жорстких вимог до позичальників.

Лідерами серед областей України щодо найбільшої кількості підприємств аграрної сфери, які залучили кредити станом на 26.12.2014 р., є Херсонська, Миколаївська, Одеська (309, 288 та 225 підприємств відповідно) [3].

Підприємства повинні надавати додаткові гарантії повернення кредитів у вигляді застави, поруки тощо. Але за умов наявного високого ступеня зношеності основних засобів, унеможливується надання їх у заставу.

Вважаємо, що причинами ситуації, яка склалася, є не лише високий ризик бізнес-середовища і політичний ризик у країні, а й існуюча недостатня платоспроможність більшості вітчизняних підприємств аграрної сфери. Адже загальна сума непогашених аграріями кредитів становить 55,34 млрд грн, що за 2014 рік зросла на 11,84 млрд грн [1]. Це пояснюється зростанням вартості валютних кредитів внаслідок істотної девальвації гривні та низькими темпами повернення кредитів.

Ризик неповернення кредитів підприємствами аграрної сфери через специфіку їхньої діяльності у порівнянні з іншими сферами економіки є, безумовно, вищим. І комерційні банки, оптимізуючи структуру свого кредитного портфеля, намагаються уникнути ризиків, мінімізувати їх.

На нашу думку, першочергового вирішення потребують питання захисту на законодавчому рівні прав кредиторів з метою унеможливлення неповернення виданих ними кредитів.

Саме в кризових умовах своєї діяльності суб'єкти господарювання, що працюють в аграрній сфері, найбільш гостро відчують потребу надійності партнерства з банківською системою. Говорячи про заходи щодо подолання кризових явищ і стримування інфляційних процесів в державі, необхідно зазначити запровадження Національним банком України (НБУ) більш жорсткої грошово-кредитної політики через неухильне збільшення розміру облікової ставки (з 6,5% станом на 13.08.2013 р. до 30% станом на 04.03.2015 р.) [4].

Такий розмір облікової ставки викликає занепокоєння щодо перспектив кредитування банківською системою реального сектора економіки. Адже типова ринкова процентна ставка включає в себе облікову ставку і маржу банку.

Доступність кредитних ресурсів для підприємств аграрної сфери значною мірою впливає на можливість нарощування ними обсягів виробництва та розвитку приватної ініціативи на селі.

Слід вказати, що у 2014 році порівняно з 2013 роком, середня ставка кредитування в національній валюті для підприємств аграрної сфери зросла на 1,5% і становила 21,5% [1].

Щодо термінів кредитування, відмітимо, що у 2014 році більше всього відбулось скорочення обсягів кредитування терміном від одного до п'яти років і понад п'ять років на 34% і 65% відповідно [1].

Серед областей України найбільші обсяги залучених (станом на 26.12.2014 року) середньострокових кредитів мали Черкаська, Київська і Кіровоградська області (468,6 млн грн, 455,5 млн грн та 227,0 млн грн відповідно), довгострокових – Черкаська (334,4 млн грн), Тернопільська (158,8 млн грн) та Сумська (151,6 млн грн), короткострокових – Херсонська (1071,5 млн грн), Тернопільська (947,1 млн грн) та Черкаська (774,8 млн грн) [3].

Вважаємо за доцільне розширення обсягів залучення вітчизняними підприємствами аграрної сфери довгострокових кредитів з метою оновлення їх морально і фізично зношених основних засобів.

Таким чином, для створення потужної матеріально-технічної бази, застосування сучасних ресурсозберігаючих систем і прогресивних технологій підприємства аграрної сфери економіки України потребують залучення додаткових грошових ресурсів. Але низька порівняно з іншими галузями народного господарства кредитоспроможність та інвестиційна непривабливість аграрного виробництва перешкоджають ефективному залученню кредитних ресурсів комерційних банків. Банки мають достатню кількість надлишкових грошових ресурсів, які б вони могли надати у позику аграріям. Проте, ще існує ризик неповернення виданих кредитів.

Для збільшення обсягів кредитування підприємств аграрної сфери пропонується законодавчий захист кредитора, забезпечення доступності кредитів для аграріїв. Комерційні банки за допомогою кредитування підприємств аграрної сфери (у тому числі і довгострокового) повинні спонукати господарський механізм аграрного сектору економіки України до ефективного функціонування.

#### **Література:**

1. Объемы кредитования агросектора за 2014 г. снизились на 32% [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rbc.ua/rus/news/obemy-kreditovaniya-agrosektora-za-2014-g-snizilis-na-32--12022015144000>.
2. У банків єсть 30 млрд гривень для кредитування економіки // Вестник Прибужья. – 2015. – №8(1593). – С. 15.
3. Оперативна інформація про стан залучення кредитних коштів підприємствами агропромислового комплексу у 2014 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bank.gov.ua/control/uk/index>.
4. Облікова ставка НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=53647@cat\\_id=44580U](http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=53647@cat_id=44580U).

**КОРАБАХІНА А. Ю.**

*асистент кафедри фінансів і кредиту  
Миколаївський національний аграрний університет  
м. Миколаїв, Україна*

## **ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІНФЛЯЦІЙНОГО ТАРГЕТУВАННЯ В УКРАЇНІ**

Інфляційні процеси як фактори впливу на макроекономічну стабільність держави не тільки знижують рівень життя населення, а й сприяють розлагодженню грошової системи. Попри те, що інфляція притаманна навіть розвиненим країнам світу, важливо забезпечувати її «утримання» на належному рівні за допомогою інструментів грошово-кредитної політики.

Сьогодні девальвація національної грошової одиниці України активно сприяє збільшенню вартості імпортованої сировини, товарів та енергоносіїв, що значно знижує платоспроможний попит населення переважно за рахунок падіння реальних заробітних плат, а також є основним чинником промислової інфляції. Варто також наголосити на складних умовах функціонування вітчизняної банківської системи, для якої характерним є вплив депозитів, суттєве скорочення обсягів кредитування та зростання валютних ризиків.

Аналізуючи «Основні засади грошово-кредитної політики на 2015 рік» [1], встановлено, що заходи Національного банку України (НБУ) з відновлення макроекономічної та фінансової стабільності в державі, а також продовження проведення економічних і соціальних реформ в короткостроковому періоді можуть зумовлювати збереження підвищеного інфляційного тиску, що безпосередньо враховано основними прогнозними макропоказниками економічного і соціального розвитку України на 2015-2017 роки (рис.1).

Прогнозований оптимістичний сценарій наблизений до прогнозованих показників МВФ та базується на поступовому покращенні економічної ситуації в Україні, в той час як інші два сценарії враховують ризики, пов'язані із зниженням інвестиційної активності.

За таких умов проведення грошово-кредитної політики упродовж найближчих років виходитиме з необхідності сприяння поступовому зниженню темпів інфляції, маючи на меті досягнення середньострокової інфляційної мети до 2018 року. Для наближення до середньострокової інфляційної мети передбачається така орієнтовна траєкторія приросту споживчих цін у річному вимірі: на кінець 2015 року – 9%, на кінець 2016 року – 7%, на кінець 2017 року – 5%. Досягненню середньострокової метисприятиме передбачений на другу половину 2015 року перехід до монетарного режиму інфляційного таргетування.

Інфляційне таргетування – це монетарний режим, який передбачає відповідальність центрального банку за дотримання проголошеного значення офіційного показника інфляції (таргету) протягом визначеного періоду часу. Відповідальність центрального банку обумовлена можли-

вістю використання усього переліку інструментів монетарної політики, у випадку загрози недотримання визначеного значення таргету [3].

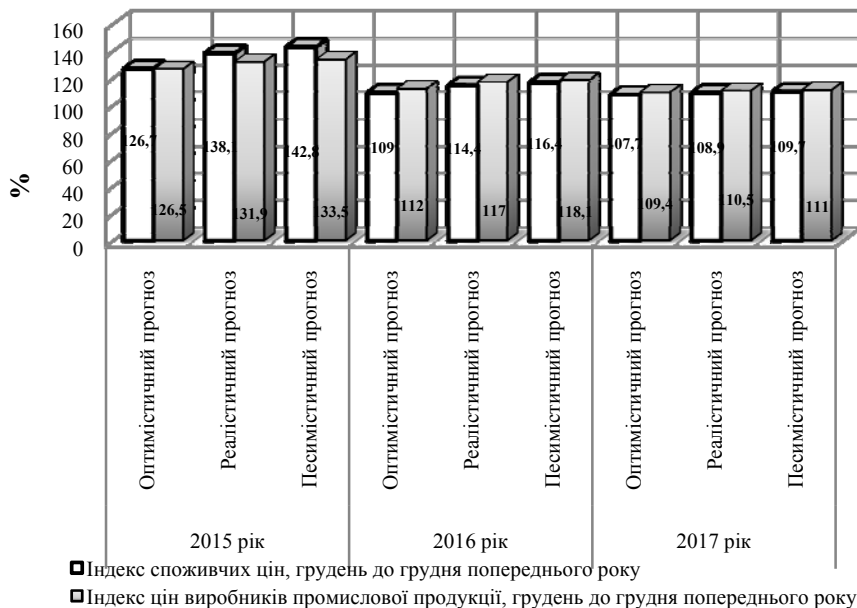


Рис. 1. Прогнозовані показники виміру інфляції в Україні, 2015-2017 рр.  
Джерело: побудовано автором з використанням [2]

Основним інструментом інфляційного таргетування є облікова процентна ставка НБУ (ставка рефінансування), підвищення якої призведе до збільшення процентних ставок комерційних банків за кредитами та одночасно за депозитами. В результаті таких маніпуляцій планується вилучити частину готівки з небанківського сектору, що вплине на зниження рівня інфляції. Проте, в умовах недовіри населення до банківської системи такий інструмент грошово-кредитної політики складно відносити до ефективних.

На нашу думку, реалізація механізму інфляційного таргетування базується на таких основних вимогах:

- 1) незалежність НБУ у виборі інструментів грошово-кредитної політики для досягнення запланованого урядом рівня інфляції;
- 2) готовність і здатність органів грошово-кредитного регулювання не орієнтуватися на такі показники як заробітна плата, рівень зайнятості або обмінний курс.

Режим інфляційного таргетування характерний як для розвинених країн, і країн, що розвиваються, так і для країн з перехідною економікою (табл.1). За даними МВФ близько у 28 країнах світу

впроваджено інфляційне таргетування, зокрема це Австралія, Великобританія, Канада, Ізраїль, Мексика, Норвегія, Польща, Угорщина, Туреччина, Швеція та ін. Першою країною, яка в грудні 1989 року прийняла режим інфляційного таргетування була Нова Зеландія. Варто відмітити, що Вірменія, Чехія, Угорщина та Польща даний монетарний інструмент запровадили в складний час переходу від планованої до ринкової економіки.

*Таблиця 1*

Результати впровадження інфляційного таргетування  
в окремих країнах світу

№ п/п	Назва країни	Рік впровадження	Рівень інфляції на дату впровадження, %	Рівень інфляції у 2010 році, %	Цільова інфляція, %
1	Канада	1991	6.90	2.23	2 +/- 1
2	Великобританія	1992	4.00	3.39	2
3	Австралія	1993	2,00	2,65	2-3
4	Ізраїль	1997	8.10	2.62	2 +/- 1
5	Польща	1998	10.60	3.10	2.5 +/- 1
6	Угорщина	2001	10.80	4.20	3 +/- 1
7	Мексика	2001	9.00	4.40	3 +/- 1
8	Норвегія	2001	3,6	2.76	2.5 +/- 1
9	Сербія	2006	10.80	10.29	4 – 8
10	Турція	2006	7.70	6.40	5.5 +/- 2

Джерело: побудовано автором з використанням [4]

За даними табл.1 вможна зробити висновок, що країни, які використовують на практиці режим інфляційного таргетування прагнуть до так званого рівня «повзучої» інфляції, коли річне підвищення цін становить до 5%.

У свою чергу, такі країни як Іспанія, Словаччина та Фінляндія, були змушені відмовитись від таргетування інфляції приєднавшись до зони євро, та переорієнтувавши свою грошово-кредитну політику, відповідно до вимог Європейського центрального банку, який не оголошує чітких кількісних цільових показників інфляції. До таких банків також відносяться Банк Японії, Швейцарський національний банк, Федеральна резервна система США, що відповідає за монетарну політику.

До основних проблем впровадження режиму інфляційного таргетування в Україні можна віднести відсутність макроекономічних та інституційних передумов, низький рівень довіри населення до банківської системи в цілому, слабкорозвинутий фінансовий ринок, недостатня підготовка персоналу у роботі в аналітично-прогнозній системній базі макроекономічних моделей тощо.

Таким чином, перехід України до інфляційного таргетування забезпечить реформування структури НБУ з метою підвищення незалежності від інших гілок влади у вирішенні питань грошово-



кредитної політики. Вважаємо, що відкритість перед суспільством у проголошенні офіційної кількісної мети щодо інфляції підвищить відповідальність центрального банку за результати діяльності.

**Література:**

1. Про Основні засади грошово-кредитної політики 2015 рік : Рішення Національного банку України від 11.09.2014 р № 28 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/vr028500-14>
2. Про схвалення Прогнозу економічного і соціального розвитку України на 2015 рік та основних макропоказників економічного і соціального розвитку України на 2016 і 2017 роки : Постанова Кабінету Міністрів України від 27.08.2014 р. № 404 зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/404-2014-%D0%BF>
3. Міщенко В. Методологічні та методичні проблеми запровадження таргетування інфляції / В. Міщенко // Вісник Національного банку України. – 2006. – № 5. – С. 40–45
4. Hammond, Gill, 2011, «State of the Art of Inflation Targeting», Centre for Central Banking Studies Handbook – No. 29, (London: Bank of England).

**МУЗИЧЕНКО В. А.**

*магістр 2 курсу кафедри фінансів  
Київський національний університет імені Тараса Шевченка  
м. Київ, Україна*

## **УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ПОДОЛАННЯ НАСЛІДКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ**

Макроекономічні диспропорції у фінансовому секторі держави мають наслідком загострення проблем, що виникають у сфері управління державним боргом. Їхній прояв особливо посилюється у період наростання темпів фінансової кризи та її наслідків у посткризовий період і довів, що діючі традиційні форми та методи управління державним боргом не мають позитивного впливу на соціальні та економічні процеси, а спричинили прискорення деформаційних процесів та гальмування економіки і не спонукають до ефективно розвитку України.

В економічній літературі питання державного боргу досліджували провідні вітчизняні та зарубіжні вчені. Серед них такі відомі економісти, як Р. Барро, Дж. Б'юкенен, М. Вестфален, Дж. Кейнс, А. Лернер, Ф. Модільяні, Ш. Ойя, К. Рей, Ж. Сей, Дж. Стігліц. Проблеми впливу державного боргу на стан економіки України та функціонування державних позик на ринку капіталу розглядалися в працях вітчизняних вчених: З. Варналія, А. Гальчинський, В. Гейця, В. Колосової, С. Корабліна, В. Корнеєва, Г. Кучер, В. Лагутіна, І. Лютого, В. Міщенко, В. Федосова, А. Чухна та інших.

Виникнення державного боргу в Україні на сучасному етапі пов'язано з невиваженою державною політикою, яка не забезпечує збалансованість доходів та витрат економіки України. З економічної точки зору, державний борг є заборгованістю державних органів як результат формування додаткових ресурсів держави, спрямованих на вирішення суперечностей між економічними та соціальними потребами суспільства на основі позик грошових коштів у приватних осіб, інститутів недержавного сектору та іноземних кредиторів. З матеріальної точки зору, державний борг представляє собою загальну суму заборгованості держави по непогашених боргових зобов'язаннях і несплачених за ним відсотках.

Граничний обсяг боргу, визначений Бюджетним кодексом України становить 60% від ВВП [1]. Відповідно до Закону України «Про Державний Бюджет України на 2015 рік» граничний обсяг державних запозичень у 2015 році має становити 293,835 млрд. грн., із них 112,865 млрд. грн. становлять внутрішні запозичення та 180,969 млрд. грн. – зовнішні запозичення [3]. Однак необхідно зважено підходити до визначення цих параметрів, оскільки не може існувати універсальних показників боргової безпеки держав. Для різних країн, які відрізняються за темпами розвитку економічної системи, показники боргової безпеки також різні. Зокрема, за умовою Маастрихтської угоди державний борг не повинен перевищувати 60% ВВП країни. Натомість відповідно до методики Світового банку критичним рівнем державного зовнішнього боргу є 50% від ВВП. Для характеристики ліквідної позиції країни-боржника використовується показник співвідношення планових платежів щодо обслуговування боргу до валютних надходжень держави (експорту). Граничною межею показника (коефіцієнт обслуговування боргу) вважається значення 25%. Про рівень довгострокової платоспроможності країни можна судити з урахуванням показника співвідношення дисконтної вартості боргу й експорту, критичний рівень якого не має перевищувати 200-260% [8, с. 242]. Проблема високої заборгованості набула гостроти і кризового характеру в Україні. Велике значення для вирішення боргової кризи в яку потрапила Україна є аналіз динаміки та структури державного боргу. Динаміку зміни обсягу та структури державного та гарантованого державою боргу показано на рис 1.

Структура державного боргу засвідчила про значне переважання зовнішнього боргу над внутрішніми. Протягом 2014-2015 рр. значення відношення загального обсягу державного боргу до ВВП зросло із 40,35% до 79,53%, що пов'язано із девальвацією гривні та додатковим нарошенням кредитних ресурсів у складі фінансування Державного бюджету України [2; 4].

Як зазначає І. В. Форкун та К. П. Хитра, необхідно окреслити стратегію управління державного боргу у період подолання економічної кризи в Україні, а саме необхідно встановити розмір дефіциту Державного бюджету на такому граничному рівні, що не дозво-

лив би Уряду перевищувати планові показники залучення позик і безконтрольно нарощувати розмір державного боргу України. На сьогодні уряд України об'єктивно не має можливостей для проведення експансійної бюджетної політики та застосування потужних фіскальних стимулів, спрямованих на зростання економічної активності в період кризи. Тому, допускаючи значний дефіцит бюджету, уряд змушений залучати політично обумовлені позики офіційних кредиторів або ж вдаватися до емісійного фінансування дефіциту, руйнуючи останні опори фінансової стабільності [7].

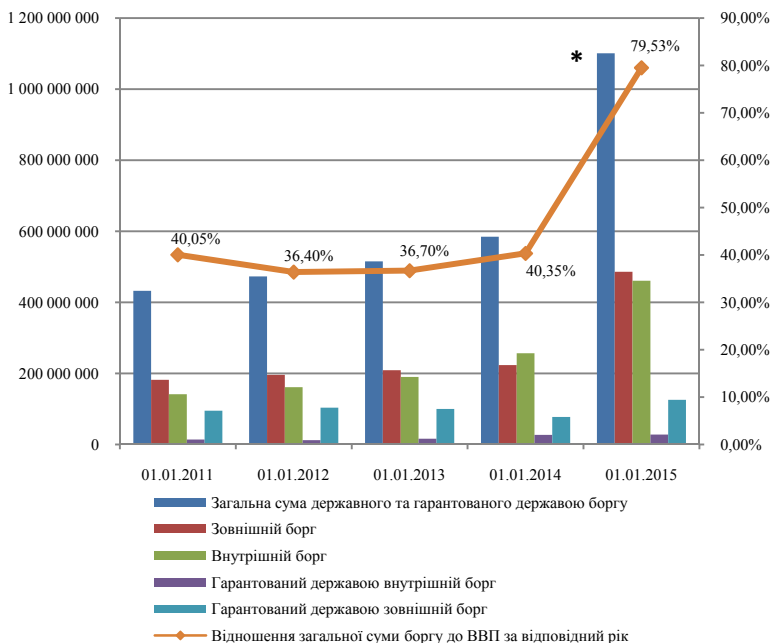


Рис. 1 Динаміка показників державного боргу України, тис. грн. та відношення загальної суми державного боргу до ВВП, %

*Джерело: складено автором за даними [2; 4]*

\* Згідно з прогнозом Міністерства фінансів України щодо обсягу ВВП у 2014 році.

Важливими критеріями, яких необхідно дотримуватися в майбутньому є: зменшення частки зовнішніх запозичень; удосконалення нормативно-правової бази, яка б враховувала передові досягнення боргової теорії та практики здійснення боргової політики; вдосконалення боргової політики; підвищення ефективності управління боргом; створення нових інститутів по управлінню боргом, за прикладом зарубіжних країн, зокрема Польщі; інвестиційна спрямованість запозичень; боргового навантаження для держави; спрямування боргових

ресурсів виключно на інвестиційні проекти, які дозволять отримати такий прибуток, що дасть можливість покрити вартість обслуговування боргу; законодавче закріплення спрямування частини надпланових доходів відповідного бюджетного періоду на погашення боргових зобов'язань уряду; виокремлення з фінансування державного бюджету фонду залучених боргових ресурсів на фінансування потенційно прибуткових інвестиційних проектів [5, с. 411].

За результатами проведеного дослідження можна зробити висновок, що впродовж останніх років в Україні спостерігається динаміка до активного нарощення державою внутрішнього і зовнішнього боргу. Прагнення скоротити витрати на погашення державного боргу в короткостроковій перспективі призвели до зростання ризиків боргового портфеля України та неможливості рефінансувати боргові виплати після втрати доступу до міжнародного ринку капіталів. З метою оптимізації державної заборгованості доцільно забезпечити її реструктуризацію з концентрацією на внутрішні кредитні ресурси, довгострокові позики із фіксованими відсотковими ставками, суттєве зменшення гарантованих державою боргів, збереження оптимальних рівнів заборгованості відносно ВВП, використання державних запозичень на інвестування з метою розвитку національної економіки та орієнтацію на фінансування активних державних видатків.

#### Література:

1. Бюджетний кодекс України, прийнятий Законом України № 2456-VI від 08.07.2010 р. (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
2. Валовий внутрішній продукт України у фактичних цінах за 2010-2014 рік (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя) / Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/vvp/vvp\\_kv/vvp\\_kv\\_u/vvp\\_kv2014\\_u\\_n.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/vvp/vvp_kv/vvp_kv_u/vvp_kv2014_u_n.htm).
3. Закон України «Про Державний бюджет України на 2015 рік»: Верховна Рада України; від 28.12.2014 № 80-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/80-19>.
4. Статистичні матеріали по стану державного та гарантованого державою борг України за станом на 31.01.2015 / Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat\\_id=43000](http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=43000).
5. Федосов В. М. Вплив державного боргу на фінансову безпеку України / В. М. Федосов, Ю. П. Вигівська // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – № 1. – С. 408-412.
6. Форкун І. Ф. Формування та управління державним боргом в період фінансової кризи [Текст] / І. Ф. Форкун, К. П. Хитра / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2010\\_2\\_3/pdf/195-199.pdf](http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2010_2_3/pdf/195-199.pdf).
7. Юрій С.І., Федосова В.М. Теорія фінансів [Текст] / С. І. Юрій, В. М. Федосова. – К.: Знання, 2008. – 611 с.

## **Секция 3: ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА**

**ПАВЛІЙ А.С.**

*аспірант,*

*Інститут економіки промисловості НАН України,  
м. Київ, Україна*

### **ЗНАЧЕННЯ ПЛАТИ ЗА ЗЕМЛЮ ДЛЯ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ РЕГІОНУ**

Земля як об'єкт оподаткування має велике значення як для держави в цілому, так і для окремого регіону. Через свою обмеженість та можливість багатофункціонального використання, а саме як територіального базису, природного ресурсу та основного засобу виробництва, оподаткування землі стало пріоритетним та важливим напрямом у загальній податковій системі та набуло більш вагомого соціального значення для населення та місцевого самоврядування.

Дослідження соціальної спрямованості плати за землю передбачає визначення та обґрунтування шляхів удосконалення діючої системи земельного оподаткування, спрямованої на активізацію соціальних ресурсів, зниження соціального напруження в суспільстві та забезпечення соціальної справедливості в процесі майнових взаємовідносин.

Наразі серед вітчизняних дослідників, які присвячували свої роботи соціальним аспектам оподаткування нерухомого майна, зокрема землі, можна відзначити М. Карліна [5], Т. Шульгу [10], Т. Бутирську, А. Рачинського [2], А. Третяка [9], О. Дороша [4], С. Козловського та О. Заболотного [6]. Значення земельного податку для соціально-економічного розвитку регіону розглянуто у публікаціях С. Криниці [7] та М. Болдуєва [1], які відзначають, що причиною соціальної напруженості в суспільстві та кризових явищ в економіці є фіскальна спрямованість плати за землю, яка переважає її соціальну та стимулюючі функції.

Разом з тим соціальну спрямованість земельного податку та його відповідність принципам соціальної справедливості та еквівалентності досліджували науковці зі всього світу, а саме R. Dye, R. England [15], R. Bird, E. Slack [11], T. Dunne [12], C. Gurdgiev [13], I. McLean [14]. В їх публікаціях висвітлюються окремі аспекти світового досвіду використання земельного податку, перспективи його запровадження і значення у формуванні доходів місцевих бюджетів.

Однак в українському законодавстві та в наукових працях вітчизняних та закордонних дослідників і економістів питання побудови ефективної соціально орієнтованої системи земельного оподаткування розкрито неповною мірою та потребує більш детального наукового дослідження.

### Секція 3: ФІНАНСИ І НАЛОГОВА ПОЛІТИКА

Наразі плата за землю відноситься до місцевих податків та входить до складу податку на майно [8, ст. 265]. У зв'язку з цим місцеві органи самоврядування отримали більшу самостійність у визначенні потреб у суспільних благах та у пошуку ресурсів для їх надання. Плата за землю, на відміну від багатьох інших податків, у разі правильного встановлення, тобто визначення її основних елементів (об'єкта оподаткування, податкової бази, ставки податку, пільг та ін.), зможе забезпечувати реальну автономність бюджетної політики на муніципальному рівні та надасть можливість для ефективного перерозподілу доходів та надання суспільних послуг населенню. Після прийняття закону «Про внесення змін у Податковий кодекс України», що набув чинності з початку поточного року, система земельного оподаткування зазнала деяких змін.

Таблиця 1

**Порівняльна таблиця щодо змін в оподаткуванні землі**

Елементи земельного податку	Редакція Податкового кодексу до внесення змін	Редакція Податкового кодексу від 28.12.2014
Платники податку	власники земельних ділянок; землекористувачі	Без змін
Об'єкт податку	земельні ділянки (частки, паї), які перебувають у власності або користуванні;	Без змін
База оподаткування	нормативна грошова оцінка земельних ділянок з урахуванням коефіцієнта індексації; площа земельних ділянок (якщо нормативну грошову оцінку не проведено).	Без змін
Ставки податку	<b>за земельні ділянки, нормативну грошову оцінку яких проведено:</b>	
	для ріллі, сіножатей та пасовищ: 0,1 %; для багаторічних насаджень: 0,03 %; для інших земель: 1% від бази оподаткування.	для сільськогосподарських угідь: не більше 1 %; для інших земель: не більше 3 % від бази оподаткування;
	<b>за земельні ділянки, які перебувають у постійному користуванні суб'єктів господарювання (крім державної та комунальної форми власності):</b>	
	для підприємств промисловості, транспорту, зв'язку, енергетики: 5 %; для земель залізничного транспорту, надані військовим формуванням, та за земельні ділянки, на яких розташовані аеродроми: 0,02 %; за земельні ділянки, надані для підприємств промисловості, зайняті землями тимчасової консервації: 0,03 % від бази оподаткування.	не більше 12 % від бази оподаткування.
	<b>за земельні ділянки, розташовані за межами населених пунктів, нормативну грошову оцінку яких не проведено:</b>	
	не більше 5 % від нормативної грошової оцінки одиниці площі ріллі по області.	Без змін
	<b>за земельні ділянки, розташовані в межах населених пунктів, нормативну грошову оцінку яких не проведено:</b>	
встановлюються залежно від групи населених пунктів за чисельністю населення з урахуванням коефіцієнту.	виключено	
Пільги	<b>для фізичних осіб</b>	
	Від сплати звільняються: інваліди, пенсіонери, ветерани, особи, які виховують трьох і більше дітей віком до 18 років, особи, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи.	Без змін
	<b>для юридичних осіб</b>	
	Від сплати звільняються: санаторно-курортні та оздоровчі заклади громадських організацій інвалідів, реабілітаційні установи громадських організацій інвалідів; громадські організації інвалідів	Від сплати звільняються: санаторно-курортні та оздоровчі заклади громадських організацій інвалідів, реабі-

### Секція 3: ФІНАНСИ І НАЛОГОВА ПОЛІТИКА

Елементи земельного податку	Редакція Податкового кодексу до внесення змін	Редакція Податкового кодексу від 28.12.2014
	України, підприємства та організації, які засновані громадськими організаціями інвалідів; заповідники, дослідні господарства, органи державної влади та місцевого самоврядування, дитячі санаторно-курортні та оздоровчі заклади України, релігійні організації України, дошкільні та загальноосвітні навчальні заклади; громадські організації фізкультурно-спортивної спрямованості; новостворені фермерські господарства.	літатійні установи громадських організацій інвалідів; громадські організації інвалідів України, підприємства та організації, які засновані громадськими організаціями інвалідів; бази олімпійської та паралімпійської підготовки.
<b>не підлягають оподаткуванню:</b>		
	сільськогосподарські угіддя зон радіоактивно забруднених територій; землі сільськогосподарських угідь, що перебувають в тимчасовій консервації; земельні ділянки державних сортоділяниць; землі дорожнього господарства автомобільних довід загального користування; земельні ділянки сільськогосподарських підприємств та фермерських господарств, зайняті молодими садами, ягідниками та виноградниками; земельні ділянки кладовищ, крематоріїв та колумбаріїв.	земельні ділянки, що не оподатковувалися раніше, а також: земельні ділянки, на яких розташовані дипломатичні представництва; земельні ділянки, надані для будівництва і обслуговування культових та інших будівель, необхідних для забезпечення діяльності релігійних організацій України.
Додаткові відомості	Плата за землю — загальнодержавний податок, що зараховується до відповідних місцевих бюджетів.	Плату за землю, як складову податку на майно, включено до переліку місцевих податків.

Надання місцевим радам права встановлювати ставки земельного податку в межах граничного розміру, а також пільги та розмір нормативної грошової оцінки земельних ділянок, розташованих на території населених пунктів, сприятиме більш виваженому та справедливому розподілу податкового тягаря. Органи місцевого самоврядування зможуть встановлювати ставки податку та надавати пільги з урахуванням специфіки регіону.

З метою забезпечення ефективного оподаткування землі як з соціальної, так і з економічної точок зору також пропонується:

посилити контроль за обов'язковим залученням коштів місцевих бюджетів, зокрема, від плати за землю, для фінансування заходів щодо раціоналізації землекористування, ведення державного земельного кадастру, проведення земельної реформи, а також для земельно-господарського устрою і розвитку інфраструктури населених пунктів;

завершити реформу з формування та розвитку повноцінного земельного ринку з поєднанням інтересів суспільства і громадян при забезпеченні гарантій кожного суб'єкта ринку на вільне володіння, користування та розпорядження належною йому земельною ділянкою;

використовувати в якості бази оподаткування ринкову вартість землі, а не нормативну грошову оцінку, що дозволить покращити матеріально-фінансову забезпеченість місцевого самоврядування.

Таким чином, рекомендації щодо удосконалення оподаткування землі дадуть змогу, по-перше, розширити коло платників податку, дотримуючись принципу рівності та соціальної справедливості оподаткування, по-друге, збільшити надходження коштів до місцевих бюджетів, по-третє, покращити фінансування суспільних потреб територіальних громад, по-четверте, попередити ухилення від сплати податку.

**Література:**

1. Болдуев М.В. Державне регулювання земельних відносин [Електронний ресурс] / М.В. Болдуев // Державне будівництво. — 2007. — № 1. — Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/DeBu/2007-1/doc/2/03.pdf>
2. Бутирська Т.О., Рачинський А.П. Зміст і спрямованість парадигми державного регулювання земельних відносин / Т.О. Бутирська, А.П. Рачинський // Держава і ринок. — 2010. — № 3(5) — С. 145-149.
3. Дорош О.С. Окремі аспекти вдосконалення земельної політики в Україні щодо адміністрування земельних відносин та системи землекористування [Електронний ресурс] / О.С. Дорош // Ефективна економіка. — 2011. — № 9. — Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=815>
4. Дорош О.С. Управління земельними ресурсами на регіональному рівні / О.С. Дорош. — К.: ТОВ ЦЗРУ, 2005. — 143 с.
5. Карлін М.І Роль податку на нерухомість в соціальній політиці країни з транзитивною економікою / М.І. Карлін, Н.М. Бобох // Соціально-економічний розвиток. — 2009. — № 2(12). — С. 132-140.
6. Козловський С.В., Заболотний О.Г. Регулювання земельних відносин в процесі ринкової трансформації [Електронний ресурс] / С.В. Козловський, О.Г. Заболотний // Ефективна економіка. — 2012. — № 5. — Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1119>
7. Криниця С.О. Бюджетне регулювання регіонального розвитку / С.О. Криниця // Фінансовий простір. — 2012. — № 1(5). — С. 54-60.
8. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI // Відомості Верховної Ради України. — 2002. — № 13-14, № 15-16, № 17. — Ст. 112.
9. Третяк А.М. Теоретичні основи землеустрою / А.М. Третяк. — К.: Аграрна наука, 2002. — 152 с.
10. Шульга Т.М. К вопросу о земельном налоге как форме платы за землю / Т.М. Шульга // Порівняльно-аналітичне право. — 2013. — № 3-1. — С. 292-295.
11. Bird R., Slack E. Land and property taxation in 25 countries: a comparative review / R. Bird, E. Slack // CESifo DICE Report. — 2005. — №3. — pp. 34-42.
12. Dunne T. Land Value Taxation: Persuasive Theory but Practically Difficult / T. Dunne // Property Valuer, IAVI, Dublin, Ireland. — 2005. — 5 p.
13. Gurdgiev C. Land Value Taxation and other Measures for Raising Public Investment Revenue: A Comparative Study / C. Gurdgiev. Dublin: Trinity College, 2009. — 66 p.
14. McLean I. Land tax: options for reform / I. McLean // Nuffield College Politics Working Paper. — 2004. — 21 p.
15. Richard F. Dye, Richard W. England. Assessing the Theory and Practice of Land Value Taxation / F. Dye Richard, W. England Richard. — Cambridge: Lincoln Institute of Land Policy. — 2010. — 34 p.

**ПИЛИП'ЮК О.М.**

*студентка кафедри обліку та аудиту  
Запорізький національний університет  
м.Запоріжжя, Україна*

## **ПОДАТКОВИЙ КОНТРОЛЬ ЯК ЕЛЕМЕНТ СИСТЕМИ ПОДАТКОВОГО АДМІНІСТРУВАННЯ**

Забезпечення збалансованого розвитку всіх підсистем суспільства, гармонізації інтересів різноманітних верств населення, створення міцного економічного підґрунтя для інтеграції України у світову економічну систему в значній мірі залежить від ефективної контро-



льної функції податків. Саме через податкове адміністрування і проявляється контрольна функція податків.

Питання адміністрування податків у методологічному плані доволі складне, що підтверджується відповідною дискусією у науковій літературі.

Зокрема, дані проблеми розглядалися в працях В. Мельника, В. Онищенко, О.А.Шевчука та інших [1- 3].

Механізм податкового адміністрування складається з:

- податкового планування та прогнозування;
- обліку платників податків, податкового контролю;
- податкового консультування.

Вважаємо за доцільне дослідити такий елемента системи податкового адміністрування як податковий контроль.

Податковий контроль як елемент управління податковою системою є об'єктивно необхідним, адже він спрямований на підтримку нормального функціонування фіскальної системи держави через виявлення відхилень (порушень податкового законодавства), виправлення цих відхилень (стягнення заборгованості), попередження негативних явищ у майбутньому (зокрема, через систему санкцій). Висока ефективність податкового контролю є однією з ключових умов підтримки високої ефективності усієї системи податкового адміністрування.

Згідно з п. 61.1 ст. 61 Податкового Кодексу України, податковий контроль — це система заходів, що вживаються контролюючими органами з метою контролю правильності нарахування, повноти та своєчасності сплати податків і зборів, а також дотримання законодавства з питань проведення розрахункових і касових операцій, патентування, ліцензування та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи [4, ст.61].

Податковий контроль є самостійним напрямком державного фінансового контролю. Він має свої , завдання, об'єкти, суб'єкти та інструментарій здійснення.

Окрім того існують різні методи податкового контролю, до яких відносяться наступні контрольні процедури:

- формальна, логічна та арифметична перевірка документів;
- юридична оцінка господарських операцій, що відображені в документах;
- зустрічна перевірка;
- економічний аналіз (для документального податкового контролю);
- отримання пояснень;
- огляд приміщень, і територій, що використовуються для отримання доходу (прибутки);
- інвентаризація.

Однією з функцій органів податкового контролю є облік платників податків та аналіз обсягу податкових надходжень. В умовах посткризового розвитку в Україні, який супроводжується значними деструктивними тенденціями у бюджетній сфері, викликаними нега-

тивними фінансовими результатами більшості платників, особливої актуальності набуває проблема формування ефективних механізмів так званого «розумного» податкового контролю. Такі механізми мають передбачати постійний моніторинг процесів оподаткування на основі сучасних інформаційних технологій, своєчасне реагування на виявлені відхилення, вжиття результативних й ефективних адміністративних дій та ухвалення рішень, спрямованих на забезпечення належних за обсягом і своєчасних за строком податкових доходів за рахунок усіх визначених законодавством джерел. Кількісний аналіз показників платників податку, що обліковуються органами податкового контролю, та їх динаміку зображено у табл. 1.

*Таблиця 1.*

**Кількість платників податків та рівень сплати податків,  
2008-2013 роки \***

Показник / рік	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Зареєстровано платників, в органах ДПС України, тис. од.	4048,4	4031,5	4072,1	2048,8	3854,6	3659,2
% до поперед. року	105,0	99,6	101,0	99,4	95,2	94,9
Сплачують податки, тис. од.	3918	3015,9	3569	3468	3084,3	2987,4
% до попереднього року	113,6	76,9	118,4	97,2	88,9	96,9
Питома вага платників, які сплачують податки до зареєстрованих, %	96,8	74,8	87,6	85,7	80,0	81,6

\*складено на основі даних Державної фіскальної служби України

Отже як бачимо, то значна частина платників податків є зареєстрованими, проте фактично податки у необхідному обсязі не сплачують, що і свідчить про необхідність оптимізації податкового контролю.

За 2014 рік надходження, забезпечені підрозділами погашення заборгованостей органів державної фіскальної служби, до зведеного бюджету склали 8,3 млрд. грн., що на 44,3% або на 2,6 млрд.грн. більше, ніж у 2013 році (рис. 1).

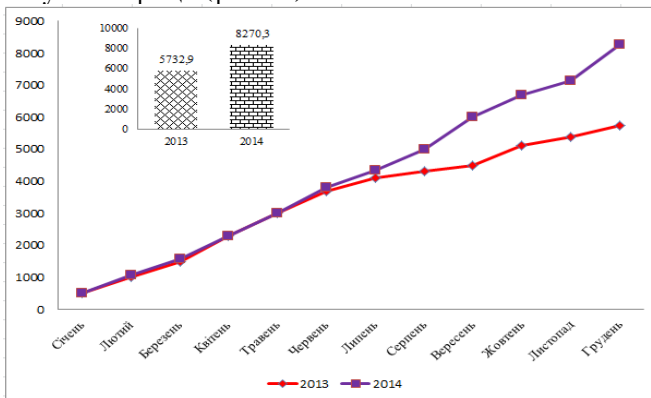


Рис. 1. Динаміка надходжень, як погашення заборгованостей органами ДФС, до бюджету за 2013 — 2014 роки [6]

Зростання вимог до організації податкового контролю та підвищення його ефективності зумовлено, на нашу думку, такими причинами:

— уникнення податків та ухилення від їх сплати податків. В першу чергу це пов'язано із трактуванням законів які є недосконало сформованими, в результаті цього відбуваються ухилення від сплати.

— збільшення невчасного виконання податкових зобов'язань перед державою [5,с.143].

Таким чином, податковий контроль є самостійним напрямком державного фінансово-економічного контролю, який має чітко визначену мету, предмет, завдання, об'єкт, суб'єкт і реалізується шляхом ведення обліку платників податків, інформаційно-аналітичного забезпечення, перевірок та експертиз. Основним призначенням податкового контролю є контроль за дотриманням норм податкового законодавства щодо сплати податків. Дослідження механізму здійснення й особливостей податкового адміністрування в умовах посткризового розвитку в Україні має ґрунтуватися на теоретико-методологічній платформі інституційної економіки.

#### Література:

1. Мельник В.М. До питання засад формування теоретичних засад адміністрування податків / В.М. Мельник // Фінанси України : журнал. — 2008. — № 9. — С. 3-9.
2. Онищенко В. Податкове адміністрування / В. Онищенко // Економіка: проблеми теорії та практики. — Д. : Вид-во ДНУ, 2001. — С. 3-9.
3. Шевчук О.А. Податковий контроль: сутнісно-змістовні характеристики / О.А. Шевчук // Економіка и управление. — 2011. — № 4. — С. 90–96.
4. Податковий кодекс України : прийнятий Верховною Радою України 2 груд. 2010 р. № 2755-VI : текст із змін, станом на 1 січ. 2015 р. / М-во юстиції України. — Спеціальний випуск тижневика «Дебет-Кредит» №4/2015 від 26.01.2015 — 290 с.
5. Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку: у 3т. / Т.1: Фінансова політика та податково-бюджетні важелі її реалізації / [за ред. чл.-кор. НАН України А.І. Даниленка]. — К.: Фенікс, 2008. — 468с.
6. Динаміка податкового боргу / Офіційний сайт Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/diyalnist-/pokazniki-roboti/dinamika-podatkovogo-borg>

**УГРИН В.В.**

*аспірант кафедри податків та фіскальної політики  
Тернопільського національного економічного університету  
м. Тернопіль, Україна*

## **ПРЕВЕНТИВНІ ЗАХОДИ НЕДОПУЩЕННЯ ВИНИКНЕННЯ ТА ЗРОСТАННЯ ОБСЯГІВ ПОДАТКОВОГО БОРГУ В УКРАЇНІ**

Зростання обсягів податкового боргу платників надмірними темпами призводить до значних втрат бюджетів усіх рівнів і як наслідок є загрозою невиконання державою покладених на неї функцій.

На початок 2015 року заборгованість платників податків до зведеного бюджету становила 26,9 млрд. грн. або 7,3% від усіх податкових надходжень[1]. Такий стан справ зумовлений Такий стан справ зумовлений безсистемністю, фрагментарністю, неузгодженістю засобів впливу на фіскальну поведінку платника, та відсутністю превентивних заходів недопущення податкового боргу. На нашу думку, такі заходи є нагальними в умовах, що склались. Вони передбачатимуть конкретні дії, а їх застосування дозволить унеможливити виникнення податкового боргу в майбутньому. Такі заходи будуть націлені на недопущення виникнення податкового боргу по окремих податках та зборах. До них першочергово включатимемо:

- своєчасність та повнота сплати заробітної плати
- ліквідація механізму авансових платежів;
- автоматизація процесів перезарахування надмірно сплачених платежів в рахунок погашення податкового боргу
- диференціація ставок єдиного соціального внеску
- своєчасне повернення бюджетного відшкодування
- безперервне відпрацювання ризикових платників

Так, своєчасність та повнота сплати заробітної плати беззаперечно впливає лише на податкову заборгованість із податку на доходи фізичних осіб. Оскільки джерелом сплати даного податкового платежу є заробітна плата то у випадку її несвоєчасної сплати виникає не лише заборгованість перед фізичними особами-працівниками, а й перед державою. Звідси, вжиття заходів щодо своєчасності та повноти заходів розрахунків роботодавців із найманими працівниками забезпечить недопущення виникнення податкового боргу з даного податку. Важливим аспектом вважаємо стимулювання державою виплати роботодавцями заробітної плати виключно через банківські установи, що дозволить підвищити рівень податкового контролю та своєчасність розрахунків з бюджетом.

Ліквідація (перегляд критеріїв для обов'язкової сплати) механізму авансових платежів з податку на прибуток підприємств. Сплата авансових внесків з податку на прибуток підприємств криє в собі потенційні загрози для платників податків, що полягають у можливості неплатоспроможності через вимивання обігових коштів. В такому випадку борг може виникнути як з податку на прибуток так і з інших податкових платежів. Вважаємо, що критерій доходу який зобов'язує платників податків сплачувати авансові платежі в розмірі 10 млн. грн. доволі незначний, зважаючи на девальвацію вітчизняної грошової одиниці та значний рівень інфляції, що автоматично розширює перелік платників які зобов'язані сплачувати такі платежі. Це в свою чергу підвищує загрози виникнення податкового боргу. Відтак, такий критерій необхідно переглянути у сторону збільшення на розмір інфляції, що офіційно визнаний державою.

Своєчасне повернення бюджетного відшкодування. Органи законодавчої влади встановлюють обов'язок та правила розрахунків пе-

ред бюджетом, однак саме держава часто виступає порушником правил своєчасності розрахунків із платникам податків. Незважаючи на запровадження автоматичного відшкодування податку на додану вартість станом на квітень 2015 року залишок невідшкодованого ПДВ доволі значний та перевищує 21,6 млрд. грн.[2].

Диференціація (зниження) ставок єдиного соціального внеску. Надмірне навантаження на фонд оплати праці в Україні є об'єктом досліджень багатьох вітчизняних науковців. Не вдаючись у полеміку щодо сутності, механізмів обліку та адміністрування єдиного внеску відзначимо його помітну роль у формуванні загального податкового навантаження на суб'єктів господарювання. Однак, необхідно відзначити, що для юридичних осіб даний вплив менш помітний, адже нарахування на фонд оплати праці (пов'язані із нарахуванням єдиного внеску) юридичних осіб, що перебувають на загальній системі оподаткування в повній мірі відносяться на витрати такого платника. Таким чином загальна база оподаткування зужується. Кардинально протилежна ситуація у платників податків фізичних осіб або юридичних осіб, що перебувають на спрощеній системі обліку та звітності. Розподіл такого навантаження доволі непропорційний, адже становить 34,7 % – сплачує роботодавець та 3,6 % найманий працівник. Таке надмірне навантаження призводить не лише до приховування реального розміру заробітної плати найманих працівників, а й до виникнення та зростання заборгованості зі сплати єдиного податку. Для прикладу в країнах Європи таке навантаження суттєво нижче, або ж пропорційно перерозподіляється між працівниками та роботодавцями (табл.1).

*Таблиця 1*

**Розмір відрахувань на соціальне страхування  
в окремих європейських країнах в 2014 році**

Країна	Утримання, %	Нарахування, %
Бельгія	10,8	23,0
Чехія	8,2	25,4
Данія	2,7	0,0
Польща	15,3	14,4
Франція	9,8	28,7
Великобританія	8,5	9,8
Іспанія	4,9	23,0
Ірландія	3,6	9,7
Німеччина	17,1	16,2
Словаччина	10,2	23,8

\*Складено на основі [3].

Як свідчать дані табл. 1 ставки нарахувань соціальних внесків на фонд оплати праці нижчі, а ніж в Україні у всіх наведених країнах. Лише у Франції ставка нарахувань сягає біля 30%. Разом з тим розмір ставок утримання порівняно вищі за винятком Ірландії та Данії. Більше того в таких країнах як: Польща та Німеччина розмір

утримань з найманих працівників вище, а ніж нарахування на роботодавців. Звідси вважаємо, що використання практики перерозподілу навантаження з ЄСВ між працівниками та роботодавцями призведе до зниження загального податкового навантаження на останніх. Відтак, на нашу думку, держава досягне двох цілей: підвищення офіційної заробітної плати та недопущення заборгованості з єдиного податку.

На нашу думку, визначення ризикових платників податків уже на стадії подання податкової звітності стане запорукою недопущення ухилення та уникнення податкових зобов'язань. В результаті цього суттєво знизиться можливість виникнення податкового боргу. Більше того, виявлення фіктивних підприємств, які допускають виникнення податкового боргу дасть можливість упередити існування безнадійних податкових боргів, а відтак знизиться навантаження на працівників підрозділів погашення прострочених зобов'язань. Їхня робота буде направлена на податковий борг, який можливо погасити.

Визначенні нами заходи запобігання податкового боргу частково не є новими. Окремі з них обґрунтовуються в роботах провідних вітчизняних науковців. Ми ж намагаємось комплексно підійти до вирішення даної проблеми шляхом застосування заходів системного та локального характеру. На нашу думку, комплексне застосування даних заходів значною мірою сприятиме недопущенню виникнення податкового боргу в Україні. Проте, незважаючи на те, які б заходи не реалізовувались, повністю подолати явище податкового боргу неможливо. Тому стратегічним напрямком оптимізації розмірів податкового боргу є розробка обмежувачих заходів, спрямованих на стримування розвитку і зменшення величини податкового боргу.

#### **Література:**

1. Звіт про виконання Зведеного бюджету в 2014 році – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=217965>
2. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?&art\\_id=398672&cat\\_id=398671](http://minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?&art_id=398672&cat_id=398671)
3. Publications – European Commission [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/publications/european\\_economy/2014/pdf/ee6\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/2014/pdf/ee6_en.pdf)

## Секція 4: БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

ДАНІК Н.В.

*доцент кафедри фінансів та кредиту  
Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського  
м, Миколаїв, Україна*

### МЕХАНІЗМ ЗДІЙСНЕННЯ ОЗДОРОВЧИХ ЗАХОДІВ У БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ

На сучасному етапі розвитку банківської системи України ефективним інструментом санації кредитів має стати робота з проблемною заборгованістю, що проводиться оздоровчим банком, одним із джерел функціонування якого можуть стати державні кошти (при цьому можлива як державна, так і приватна або змішана форми власності цієї спеціалізованої установи).

У своїй діяльності ця установа повинна дотримуватися таких принципів роботи з проблемними кредитами:

- оперативність (з урахуванням стрімкої втрати вартості проблемних активів за умови пролонгації термінів роботи зі стягнення заборгованості);
- дотримання співвідношення «витрати — ефективність» (максимізація економічного ефекту від роботи з проблемною заборгованістю за мінімального рівня витрат);
- послідовність і комплексність (дотримання внутрішньої логіки процесу стягнення проблемної заборгованості з урахуванням інших аспектів діяльності банку, що можуть обмежувати його потенціал);
- конкурентність і прозорість (забезпечення наявності й дотримання чітких критеріїв відбору можливих покупців проблемних кредитів, встановлення ціни таких кредитів на рівні, максимально наближеному до справедливої ринкової вартості)[1].

Вітчизняний досвід подолання кризових явищ у банківській системі свідчить про актуальність для банків відокремлення саме активів.

Тому автор вважає за доцільне використовувати термін «оздоровчий банк» для позначення фінансової установи, яка за своїм економічним змістом виконує функції госпітального, а не перехідного банку [2, с. 76]. Подібна логіка відображена у чинній нормативній базі. Зокрема, Положенням «Про порядок реєстрації, видачі ліцензії, регулювання діяльності санаційного банку та нагляду за ним», затвердженим постановою Правління Національного банку України від 23.12.2011 р. № 471, визначено, що завданням оздоровчого банку, створеного на базі Родовід-банку, є проведення роботи з активами державних банків та банків, у капіталізації яких взяла участь держава, спрямованої на максимізацію надходжень від повернення цих активів [3]. Отже, регулятор акцентує на необхідності використання механізму госпітального банку для роботи з проблемними активами [4].

Розглянемо можливі варіанти функціонування такого механізму в українській банківській сфері. Для цього логічним є проведення аналізу використання механізму госпітального банку у світовій практиці.

На нашу думку найадаптованішою до реалій розвитку вітчизняного банківського сектору є схема функціонування оздоровчого банку, що була реалізована в Німеччині у 2009–2010 роках. Основні переваги цієї моделі зумовлені подібністю, на наш погляд, фундаментальних принципів побудови німецького та українського банківських секторів. Насамперед маємо на увазі переважну орієнтацію фінансової системи на банківський сектор з незначним впливом фінансових посередників небанківського типу (банкоцентрична фінансова система). Обов'язковість зворотного викупу проблемної заборгованості в оздоровчого банку стимулює комерційні банки до зваженішої позиції щодо ідентифікації проблемних кредитів та мінімізує так званий «моральний ризик». Встановлення порівняно справедливої ціни продажу активів оздоровчому банку (шляхом коригування розміру дисконту боргових цінних паперів) зумовлює компромісний варіант між обсягом державних видатків та забезпеченням необхідного рівня зростання капіталізації з метою поліпшення фінансового стану банку. Серед основних перепон варто виокремити потенційно низьку ефективність використання державних коштів, спрямованих на вирішення проблеми активів, та незначний рівень стягнення проблемної заборгованості внаслідок недосконалості системи захисту кредиторів.

Аналізуючи проблему низької якості активів як фундаментальної причини виникнення кризи у банківській системі, було виявлено доцільність використання оздоровчого банку як механізму роботи з проблемною заборгованістю комерційних банків. За результатами аналізу іноземного досвіду запропоновано адекватну сучасним реаліям вітчизняного ринку схему функціонування такої установи.

Основними перевагами використання зазначеного механізму роботи з проблемними активами є можливість розформування резервів шляхом усунення проблемних кредитів із балансу банку, відсутність витрат на непрофільну діяльність заборгованості, підвищення рівня ліквідності банку за умови надходження коштів від продажу активів [5, с. 160].

Принциповою умовою є комплексність і послідовність реалізації заходів з антикризового управління. Зокрема, недостатньо зважений підхід до вирішення питання наявності в банку проблемних кредитів може знизити ефективність заходів щодо рекапіталізації банків.

#### Література:

1. International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: a Revised Framework. — Офіційний веб-сайт Банку міжнародних розрахунків (Базельський Комітет з питань банківського нагляду при Банку міжнародних розрахунків). — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.bis.org/publ/bcbs107.htm>.
2. Васильченко З., Васильченко І. Деякі аспекти методологічної основи розробки антикризових заходів у банку // Банківська справа. — 2012. — № 2. — С. 70–79.
3. Офіційний веб-сайт ПАТ «Родовід-банк». — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.rodovidbank.com/ukr/finreports>.



4. Постанова Правління Національного банку України «Про затвердження Положення про порядок реєстрації, видачі ліцензії, регулювання діяльності національного банку та нагляду за ним» від 23.12.2011 р. № 471. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/9-12>.

5. Коваленко В.В., Крохмаль О.В. Антикризове управління в забезпеченні фінансової стійкості банківської системи: Монографія. — Суми: УАБС НБУ, 2007. — 198 с.

**SOBCHENKO N.V., KAPUSTA N.**  
*Stavropol State Agrarian University,  
Stavropol, Russian Federation*

## MAIN THREATS TO BANKS

Our economy is closely intertwined with the banking system, while at the same time, banks now — it's high-tech companies that are engaged in the processing of information on the movement of money. This kind of information is among the most valuable assets. And since in our time and documents are electronic, and money, and the service, the value of information has grown significantly.

That is why the banks — leaders initially in protecting information. For example, the banking industry has a Russian safety standards STO IBBR, there is also an international standard PCI DSS, there is a system for collecting statistics on the incidents, which is organized by the Central Bank, and many other defense mechanisms which, in turn, is intended to make the country's financial system protected from intruders. Sometimes security systems themselves can create more problems than the original threat. A typical example — the Federal Law of July 27, 2006 № 152-FZ «On personal data» [1]. But there are many other dangers — fraud on the part of users, site hacks, and network systems of the banks, as well as discrediting competitors. Try to understand what are the threats to the banks there are, and how to protect yourself from them.

The first of them — hacking site. Often the site of the bank has nothing to do with the main system of financial organization, so protect it is not very good, as a rule, trust protection, which was organized by the subcontractors, to develop a site. Modern hackers hack sites very carefully so that the visitor and the administrator does not even notice that the site has been hacked. At the same time through a compromised website or forum attackers can infect clients of bank Trojans and then to attack the already remote banking services. Modern websites are running the database and are written in programming languages. That is what creates the most problems, as even the developers themselves can not always deal with what code performs certain functions and where the insertion of malware. At the same time as the underlying technologies are traditionally used an open-source software stack from the so-called LAMP — Linux, Apache, MySQL, PHP, with which criminals can be good friends. How-

ever, products are not covered safer because errors in them can be found out at the wrong time [4].

The main danger for hacking the website of the bank are as follows:

In the first place, the hackers can put on your bank's website malicious code and thus infect all visitors to malware, including banking Trojans that intercept passwords.

They can use the site to store malicious software that will worsen the ratings site for the search engine, and eventually the site may be blocked in the search.

Hackers can use the server to solve their problems, for example, to create new coin bitcoin — it's such a server, the worm has already appeared on the internet and traveling. The bank will be forced to pay the costs [5].

Hacking Site harms the bank's reputation as a technology company, but also affects the credibility of the customer, even if there is no fault of the bank in this situation. At the same time, hackers are actively attacking the sites of open source, as they learned to monetize them in different ways, and therefore the bank may come under massive attack aimed directly at the used technology, and not specifically at him.

Such activities hacking sites are being actively developed. For her, developing new tools and technology attack the infection sites. While the mechanisms for protecting the commercial level is not much. As a result, the bank's specialists may face a problem, solve that no one, and quickly analyze the code of the site and find the malware specialists of the bank is not able to [2]. Now there are companies providing services to clean up sites from unauthorized insertions, but they work mainly with the LAMP stack and will not engage in samopisnaya system. Therefore, the situation with commercial systems development sites are not much better — just a few of them care about the creation of means of protection for their products. And before you create any new website or web application is pre-determine who will be engaged in its protection.

The second threat — fraud. For information security can be attributed to fraud customers as the documents and operations, which are used, for example, for money laundering. In accordance with Russian legislation, the bank may be punished for participation in money laundering schemes. At the same time, in some cases, fraudsters used the bank, just giving him false information. In addition, it remains a fraud on the part of private customers who are fake documents or in any other way to enter the bank misled. As a result of providing false information to the bank may incur certain non-productive expenditure. Although this type of attack can not use computer systems, but it may well be attributed to the information security of the bank [6].

To protect against this type of attack uses various types of fraud detection systems that can analyze the information collected by the bank, as well as the exchange of valuable information (in terms of safety) to other banks and organizations. For example, manufacturers of this type of system has the tools correlation analysis of accumulated information

about the behavior of bank fraud, as well as different database common fraud schemes with documents. In particular, if the bank for the loan requires a certificate of a person's income, the producers of these services has a database on the companies issuing false statement of earnings. The base is going on incidents, and not only in Russia but also in other countries. In some cases, the Fraud Management System allows you to close the gaps in other systems of protection [3]. For example, the system QIWI through a system of protection against fraud could detect fake bills five thousandth, although the bill validator do not allowed.

The third and final consideration of threats — phishing and hacking DNS (Eng. Domain Name System — Domain Name System) — computer distributed system for information about domains [3]. Creating a third-party site that looks like a bank's website, and luring users to the bank's staff of information security can not in any way control. However, phishing sites cause significant harm to the bank, as it increases the risk of unauthorized transactions. Accordingly, hacking DNS-system of the client and redirect traffic to the server created by fraudsters, also does not depend on the security service of the bank. This problem provider, and not always the one to which was connected a bank. However, this phishing attack, which does not bear good Neither the Bank nor its customers.

Another example of this type of attack can serve as a publication in the media, for example, with reference to the precarious situation of the bank. Such information attack also does not depend on the actions of the bank — this information attacks of competitors. And yet, these attacks damage the reputation of the bank, which is also minimized.

To control the appearance of phishing sites have special services to companies engaged in information security — they are willing to report the appearance of phishing sites, and the bank may be time to warn customers and may have time to find the attackers. In addition, it is necessary to control the publication in the media and social networks for the appearance of negative information about the bank and properly respond to them — post in response to a true and profitable for the bank information. Services such marketing in the information warfare now are different companies. In general, one can always find a solution to problems, especially if the solution can significantly reduce financial loss of the bank.

Here are just a few of the possible threats for banks, there is a huge number of them. Therefore safety — very topical these days the problem of the bank.

#### References:

1. Federal Law of 27 July 2006 N 152-FZ «On personal data».
2. Banking: a tutorial / M. A. Petrov. — Moscow: Reid Group, 2011.
3. Basics of Banking / Korobov, Yu.A. — Moscow: INFRA-M, 2010.
4. Lapina E.N., Sobchenko N.V., Kuleshova L.V., Shamrina S.Y. (2015) Regional Agriculture, Food Supply Systems and Competitiveness of Agriculture Production Industries in Stavropol Territory. Asian Social Science. 11 (6), 92-98. URL: <http://dx.doi.org/10.5539/ass.v11n6p92>.
5. Lavrushin, O.S. Basics of Banking / O.S. Lavrushin. — Moscow: KnoRus 2011.
6. Zharkovskaya, E.I. Banking / E.I. Zharkovskaya. — Moscow: Omega-L, 2010.

## Секція 5: МЕНЕДЖМЕНТ

**ГРИШКО М.Г.**

*аспірант кафедри менеджменту  
Київський національний торговельно-економічний університет  
м. Київ, Україна*

### **ПРОБЛЕМИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ СУЧАСНОЮ ТОРГОВЕЛЬНОЮ МЕРЕЖЕЮ**

В сучасних реаліях інформація перетворюється на один з основних факторів управління, використання якої стало можливим завдяки появі нових ефективних систем її поширення. Сучасні комунікації перетворюють світ в єдиний інформаційний простір, тому галузь зв'язку та інформатизації залишається однією з найбільш перспективних і тих, що динамічно розвиваються базових галузей економіки, які володіють потенціалом довгострокового економічного зростання.

Інформаційне забезпечення управління — це зв'язок інформації з системами управління торговельною мережею і управлінським процесом в цілому. Воно може розглядатися не тільки в цілому, охоплюючи всі функції управління, а й за окремими функціональними управлінськими завданнями, наприклад прогнозування та планування, обліку і аналізу. Це дає можливість відітнути специфічні моменти, властиві інформаційному забезпеченню функціонального управління, водночас розкривши його загальні властивості.

В даний момент важливою областю стало інформаційне забезпечення, яке полягає в зборі та переробці інформації, необхідної для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Передача інформації про стан і діяльність торговельної мережі на вищий рівень управління і взаємний обмін інформацією між усіма взаємопов'язаними підрозділами та окремими магазинами торговельної мережі здійснюється на базі сучасної електронно-обчислювальної техніки та інших технічних засобів зв'язку.

Рішення даної проблеми — формування ефективного внутрішнього механізму управління торговельною мережею — можливе за умови концентрації управлінської уваги на проблемах інформаційного забезпечення системи управління.

Економічні перетворення, що відбулися в Україні за останні роки, дозволили багатьом мережам отримати свободу і самостійність у прийнятті управлінських рішень. Разом з тим виявилось безліч проблем недосконалості системи управління торговельними мережами. Умовно їх можна розділити на дві групи:

1) явні проблеми — відсутність гнучкості в системі управління, швидкої реакції на зміну зовнішнього і внутрішнього середовища торговельної мережі;

2) латентні проблеми — недостатня забезпеченість інформацією про стан зовнішнього і внутрішнього середовища торговельної мережі, неповний аналіз прогресивних наукових розробок, що мають важливе практичне значення, недостатність знань для ефективного управління і т.д.

Проведене анкетне опитування показує, що основним стримуючим фактором у створенні гнучкої системи управління є друга група проблем. Оскільки володіння своєчасної та достовірної інформацією — одна з головних умов забезпечення життєдіяльності торговельної мережі в умовах конкуренції.

Використання інформації сьогодні — один з найважливіших засобів в конкурентній боротьбі як на національному, так і на міжнародному рівні. Виняткова роль інформації вплинула на розуміння інформації як ресурсу, настільки ж необхідного і важливого, як енергетичні, сировинні, фінансові, людські та інші.

Запропонована інформація повинна бути високої якості і ефективною, задовольняти потреби як зовнішніх, так і внутрішніх користувачів інформації. Це означає, що інформація повинна містити мінімальну кількість показників, але задовольняти максимальну кількість її користувачів на різних рівнях управлінської ієрархії торговельної мережі. Запропонована інформація повинна бути необхідною, релевантною, суттєвою і доцільною, а також не містити зайвих показників. Економічна інформація повинна бути корисною внутрішнім і зовнішнім її користувачам, служити необхідною основою для здійснення процесів прогнозування, планування, аналізу та контролю, тобто виступати важливим засобом прийняття ефективних управлінських рішень.

Таким чином, для задоволення всіх перерахованих вище вимог необхідно використовувати різні методи отримання (збору), перетворення, передачі, накопичення (зберігання) та обробки інформації.

Проте в даний час керівники підприємств відчують труднощі з отриманням цього важливого ресурсу через те, що кількість інформації величезна і постійно збільшується, а в узагальненому вигляді її поки що не існує.

Таким чином, в даний час керівникам торговельних мереж потрібна допомога, що полягає в отриманні оперативної та якісної інформації для того, щоб оперативно реагувати на зміни зовнішніх факторів і підвищити свою компетентність з питань різного характеру. Подібна допомога може бути отримана за допомогою поліпшення інформаційного забезпечення процесу управління.

У сучасному управлінні торговельними мережами, при обліку істотної ролі різномірних управлінських рішень в ефективному досягненні цілей торговельної мережі актуалізується потреба у формуванні комплексної системи інформаційного забезпечення управління торговельною мережею.

Найважливішим завданням є створення оптимальних умов максимально повного задоволення інформаційних потреб менеджерів та використання інформаційних ресурсів і матеріалів із застосуванням прогресивних сучасних технологій.

В наш час інформація є одним з найбільш важливих ресурсів будь-якого підприємства, а досягнення бажаних результатів в значній мірі визначається її своєчасністю, достовірністю та актуальністю. Необхідно відзначити, що на світовому ринку можливість ефективно функціонувати отримують тільки ті торговельні підприємства, які володіють максимально повним обсягом інформації. У підсумку лідерство в конкурентній боротьбі залежить від таких факторів, які повинні створювати реальні бар'єри для конкурентів: бізнес-процеси, організаційні структури, специфічні навички персоналу, науководслідні роботи та інші. Важливо відзначити, що одним з найбільш значних переваг будь-якої торговельної мережі є потужний інформаційний потенціал, ефективне використання якого здатне забезпечити господарюючому суб'єкту довгострокову конкурентну перевагу.

Слід зауважити, що для сучасних підприємств характерне застосування високоефективних систем інформації, заснованих на використанні новітніх технічних засобів автоматизованої обробки інформації, об'єднаних в єдину внутрішньофірмову мережу.

Володіючи інформацією, керівник може здійснювати моніторинг всієї фінансово-господарської діяльності торговельної мережі – відслідковування всіх потрібних процесів у режимі реального часу, складання оперативних звітів про результати роботи торговельної мережі та конкретно обраного магазину за найбільш короткі проміжки часу, порівняння цільових результатів з фактично досягнутими. На підставі такого порівняння роблять висновки про сильні і слабкі сторони торговельної мережі, динаміку їх змін, а також про сприятливі і несприятливі тенденції розвитку зовнішніх умов. Зміна умов зовнішнього і внутрішнього середовища тягне за собою перегляд цільових параметрів: необхідно перевірити, наскільки оптимальні поставлені цілі в нових умовах, чи зможе торговельна мережа зважаючи на зміни, що відбулися досягти поставлених цілей. На підставі змін цільових параметрів, а також прогнозу змін сильних і слабких сторін мережі коригується план дій з досягнення цілей, і вже цей новий, переглянутий план втілюється в життя, тобто відбувається безперервне вдосконалення механізму управління.

Область інформації, пов'язана з побудовою системи інформаційного забезпечення торговельної мережі, дуже обширна і має певну специфіку, оскільки лежить на стику управлінських, облікових та інформаційних технологій. Окрім інформаційних систем, вона включає в себе управління ресурсами торговельної мережі, проектами, моделювання бізнес-процесів, бухгалтерський облік та багато іншого.

Управління торговельною мережею потребує аналізу імовірних змін у політичній, соціальній та економічній ситуації в країні та регіонах. За цих обставин актуальне значення у вирішенні поставлених проблем відводиться інформації як найважливішому економічному та соціальному ресурсу сучасної торгівлі. Таким чином, володіння своєчасною та достовірною інформацією – одна з головних умов забезпечення життєдіяльності торговельних мереж.

## **Секція 6: ЕКОНОМІКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ**

**ЛЕДЯН Т.О.,**

*к.е.н. доцент кафедри інноваційного менеджменту та управління  
бізнес — процесами КЕІ «ДВНЗ» КНУ м. Кривий Ріг, Україна*

**КОБИЛЯЦЬКА А.Ю., ПАНАСЕЙКО А.О.**

*студентки КЕІ «ДВНЗ» КНУ м. Кривий Ріг, Україна*

### **СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТА СПОСОБИ ВІДТВОРЕННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ**

Спираючись на досвід розвитку закордонних країн, ми маємо змогу бачити закономірність економічного зростання та підвищення ролі людського капіталу в національній економіці. На сучасному етапі економічних перетворень проблема відтворення людського капіталу в вартості бізнесу не викликає сумнівів у своїй актуальності, проте сьогодні на більшості вітчизняних підприємств існує багато проблем пов'язаних із відтворенням людського капіталу.

Концепція людського капіталу заснована на вивченні продуктивності людей на ринку та поза ним, інвестицій в освіту, здоров'я а також кваліфікацію та поповнення знань.

Фундаментальну методологічну основу теорії людського капіталу складають наукові погляди представників класичної теорії (У. Петті, А. Сміта) та неокласичної теорії (Т. Шульца, Г. Беккера), які розглянули у своїх роботах не лише окремі аспекти виробничих сил робітника, а й перешли до виявлення матеріально-речових та соціально-економічних умов формування та використання робочої сили.

Серед російських економістів слід відзначити роботи М. М. Критсько-го, А. И. Добриніна, С. А. Дятлова, Е. Д. Циренової. До помітних досліджень людського капіталу в Україні варто віднести роботи О. А. Грішнкової, О. М. Головінова, Г. О. Зелінської, У. Я. Садової, Я. С. Вітвицького.

Розвиток провідних країн світу призвів до формування нової економіки – економіки знань, інновацій, глобальних інформаційних систем, новітніх технологій та інвестиційного бізнесу. Основу нової економіки становить людський капітал, який є головною рушійною силою соціально-економічного розвитку сучасного суспільства.

Зміна ролі людського капіталу, перетворення його з витратного фактору в основний продуктивний і соціальний фактор розвитку, призвело до необхідності формування нової теорії розвитку. В рамках нової теорії розвитку країн і світового співтовариства людський капітал зайняв провідне місце в національному багатстві (до 80% у розвинених країн) [1, с. 16].

Все більше дослідників вважає людський капітал одним із найцінніших ресурсів. Вже сьогодні у всіх країнах людський (інтелектуальний) капітал задає темпи економічного розвитку та науково-технічного прогресу. Відповідно підсилює інтерес суспільства до системи освіти, як основи створення цього капіталу.

У зв'язку із постійним нагромадженням людського капіталу зменшуються граничні вигоди і збільшуються граничні витрати, оскільки пам'ять, стан здоров'я і фізична сила у кожної людини обмежені. Тому необхідно не лише формування, але і відтворення людського капіталу.

Під відтворенням людського капіталу ми розуміємо формування продуктивних здібностей людини за допомогою інвестицій у спеціфічні процеси діяльності індивідуума — а саме в освіту та зміцнення здоров'я, що сприяють розвитку людського капіталу [2, с.62].

Процес відтворення людського капіталу заснований на плавному переході від однієї фази до іншої. До таких фаз можна віднести:

1. Фаза накопичення знань та формування спеціаліста;

2. Фаза в якій людина може застосувати свої знання на практиці під наглядом професіоналів та поступово самостійно;

3. Фаза на якій людина обмінює свої інтелектуальні знання за винагороду (заробітну плату);

4. Фаза споживання, на якій відбувається використання людського капіталу, зі створенням бази для подальшого його удосконалення.

На кожній із фаз процесу відтворення людського капіталу ми можемо виявити певні проблеми, а саме:

– на першій фазі ми зіштовхуємось із проблемами надання певних навичок ще в шкільні роки людини, які можуть впливати на процес навчання за спеціальністю; надання невеликого значення профорієнтації у загальноосвітніх закладах; не досконала система освіти за спеціальностями;

– на другій фазі ми маємо змогу спостерігати проблеми із тим, що молодим спеціалістам не надають місця практики, де вони можуть проявити свій потенціал, а також здобути певний досвід; дуже мало молодих спеціалістів знаходять роботу за спеціальністю;

– на третій фазі основною проблемою виступає дуже низька оцінка людського (інтелектуального) капіталу;

– на останній фазі основними проблемами виступають не відповідні умови праці спеціаліста, а також відсутність його розвитку.

Враховуючи вищезазначене, доцільно запровадити такі заходи щодо відтворення людського капіталу:

– розробити державні програми профорієнтації та вдосконалити систему освіти молодших спеціалістів;

– забезпечення постійного розвитку людського капіталу.

– активізація творчого потенціалу людей, розвиток висококваліфікованої робочої сили;

– встановлення гідних державних гарантій мінімального соціального забезпечення громадян;

– запровадити принцип економічної зацікавленості роботодавців у забезпеченні гідної оплати праці та безпечних умов праці найманих працівників;

– передбачити поступове приведення рівня фінансування людського розвитку (витрат на освіту та охорону здоров'я) до рівня групи країн з високим рівнем розвитку людського капіталу.

#### **Література:**

1. Беккер Г. Человеческое поведение: Экономический подход: избр. тр. по экон. теории [Текст]: [Р. И. Капелюшников (сост., науч. ред. пер., авт. послесл.), Е. В. Батракова (пер. с англ.), М. И. Левин (авт. предисл.)] / Г. Беккер. — М.: ГУ ВШЭ, 2003. — 671 с.

2. Грішнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки [Текст] / О. А. Грішнова. — К.: Знання, 2001. — 254 с.



## Секція 7: ПРОБЛЕМИ МИКРОЕКОНОМІКИ

**ПИЛИПЧУК В. К**

*Науковий керівник: к.е.н., Євтушенко А.В.  
Харківський національний університет  
імені В.Н.Каразіна  
м. Харків, Україна*

### МІНІМІЗАЦІЯ РИЗИКІВ В ІНВЕСТИЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Інвестиційна діяльність в усіх формах та видах пов'язана з ризиком.

Інвестиційний ризик — це ймовірність виникнення непередбачуваних фінансових витрат у ситуації невизначеності умов інвестування [2].

Інвестиційна діяльність характеризується рядом інвестиційних ризиків, класифікація яких за видами може бути наступною (рис.1):

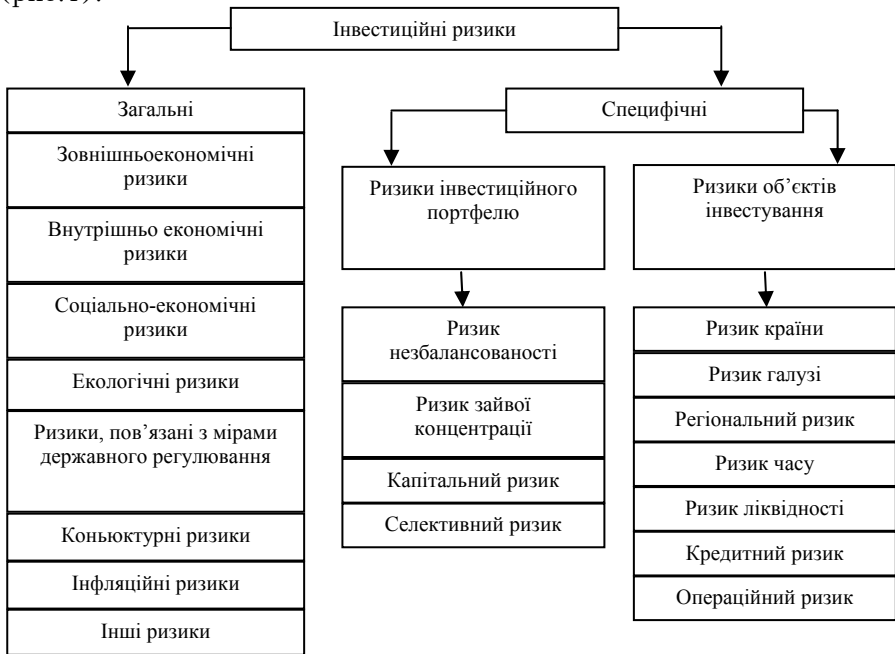


Рис.1. Класифікація інвестиційних ризиків [1]

Загальні ризики — це ризики однакові для всіх учасників інвестиційної діяльності та форм інвестування. Вони обумовлюються факторами, на які інвестор не може вплинути. Ці ризики також називають систематичними. До основних видів ризиків відносять зовнішньоекономічні ризики, які виникають через зміни в зовнішньому економічному середовищі, та внутрішньоекономічні ризики, які виникають через зміни у внутрішньому економічному середовищі. Ці види ризиків в свою чергу поділяються на окремі підвиди.

Специфічні ризики пов'язані з факторами, на які можна вплинути та уникнути їх негативного впливу. Вони виникають наприклад через не професіональну інвестиційну політику або нераціональну структуру інвестиційних засобів та ін.. Рівень цих ризиків залежить від умінь інвестора вибирати об'єкти інвестування, вміння враховувати та регулювати ризики.

Оскільки ризик є постійним супутником інвестиційної діяльності, це змушує інвестора не тільки аналізувати варіанти можливих альтернатив, але і шукати можливість знизити ризик.

Дії щодо зниження ризику ведуться у двох напрямках:

- 1) уникнути появи можливих ризиків;
- 2) зниження впливу ризику на результати виробничо-фінансової діяльності.

До заходів щодо уникнення появи можливих ризиків відноситься відмова від використання в високих обсягах позикового капіталу (досягається уникнення фінансового ризику), відмова від надмірного використання інвестиційних активів у низько ліквідних формах (уникнення ризику зниження ліквідності). Це дозволяє повністю уникнути можливих втрат, але і не дає можливості отримати той обсяг прибутку, який пов'язаний з ризикованою діяльністю.

До другого напрямку можна віднести такі шляхи як:

- лімітування ризику;
- хеджування;
- диверсифікація;
- створення спеціальних резервних фондів (фондів самострахування або фонд ризику);
- страхування.

Лімітування як спосіб зниження ризиків полягає у встановленні фірмою гранично допустимої суми коштів на виконання певних операцій (або стадій проекту), втрата яких істотно не позначиться на фінансовому стані підприємства.

Хеджування — це система укладання термінових контрактів і угод, що враховує імовірнісні в майбутньому зміни обмінних валютних курсів і має на меті уникнути несприятливих наслідків цих змін.

Один з найбільш важливих способів зниження інвестиційного ризику є диверсифікація, наприклад розподіл зусиль підприємства між видами діяльності, результати яких безпосередньо не пов'язані між со-

бою. Для зниження ризику бажано планувати виробництво таких товарів або послуг, попит на які змінюється в протилежних напрямках.

Резервування коштів на покриття непередбачених витрат передбачає встановлення співвідношення між потенційними ризиками, що змінюють вартість проекту, і розміром витрат, пов'язаних з подоланням порушень в ході його реалізації. Зарубіжний досвід допускає збільшення вартості проекту від 7 до 12% за рахунок резервування на форс-мажорні обставини. Резервування коштів є по суті самострахуванням (внутрішнім страхуванням) підприємства.

При цьому слід мати на увазі, що страхові резерви у всіх їх формах хоча й дозволяють швидко відшкодувати понесені втрати, проте «заморожують» використання досить відчутної суми інвестиційних ресурсів.

Можливим способом зниження ризику є його страхування, яке по суті полягає в передачі певних ризиків страховій компанії. При прийнятті рішення про зовнішнє страхування ризику необхідно оцінювати ефективність такого способу зниження ризику з урахуванням наступних параметрів:

1) ймовірність настання страхової події за даним видом проектного ризику;

2) рівень страхового захисту за ризиком, який визначається коефіцієнтом страхування (відношення страхової суми до розміру страхової оцінки майна);

3) розмір страхового тарифу в порівнянні із середнім його розміром на страховому ринку по даному виду страхування;

4) розмір страхової премії та порядок її сплати протягом страхового терміну та ін.

Зарубіжна практика страхування використовує повне страхування інвестиційних проектів. [3]

Отже, вибір найбільш ефективного методу мінімізації інвестиційного ризику підприємства залежить від оцінки можливості застосування методу на підприємстві та витрат від його реалізації і зіставлення цих параметрів. Для мінімізації інвестиційних ризиків підприємств доцільно використовувати методи страхування та диверсифікації як такі, що найбільш оптимально поєднують «можливості-витрати», що є головним критерієм для їх застосування.

#### Література :

1. Ігоніна Л.Л. Інвестиції / Л.Л. Ігоніна – К.: КНЕУ, 2004
2. Інвестиційні ризики [Електронний ресурс] . – Режим доступу: <http://www.risk24.ru/invriski.htm>
3. Мальцева Ю.А. Інвестиції: конспект лекцій / Ю.А. Мальцева – 2010

## Секция 8. МИРОВАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ И ТРАНСФОРМАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В XXI СТОЛЕТИИ

**РАХМАН Махбубур Сидикович**

*кандидат экономических наук,  
доцент кафедры маркетинга и менеджмента ВЭД*

**ЧИРКОВ Дмитрий Сергеевич**

*студент 2-го курса*

*Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина  
г. Харьков, Украина*

### РАЗВИТИЕ ИТ-РЫНКА УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ МИРОВЫХ ТЕНДЕНЦИЙ

Использование информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) в условиях интенсивного развития рыночных отношений является одним из наиболее важных элементов эффективного управления. Воздействуя на все сферы жизни людей, семью, образование, работу, географические границы человеческих общностей и т.д. ИТ-отрасль Украины как производная экономики очень сильно зависит от экономики страны в целом [1].

Ежегодные мировые расходы на ИТ-отрасль возрастают, причем расходы на ИТ-услуги составляют более 50 %, продажи компьютерной техники – от 25 до 30 %, а 16–18 % – программное обеспечение (ПО) (табл. 1).

*Таблица 1*

**Рынок информационных технологий мира: объемы и структура  
расходов за 2008–2014 гг. [2]**

Годы	Мировые расходы, млрд. долл. США				Доля отдельных видов ИТ-расходов, %		
	Компьютерная техника	ПО	ИТ-услуги	Телеком-сервисы	Компьютерная техника	ПО	ИТ-услуги
2008	382	231	811	1424	26,8	16,2	57,0
2009	335	225	769	1329	25,2	16,9	57,9
2010	375	244	793	1412	26,6	17,3	56,2
2011	404	268	848	1520	26,6	17,6	55,8
2012	424	285	874	1583	26,8	18,0	55,2
2013	448	305	907	1683	28,0	18,1	53,9
2014	528	325	944	1797	29,4	18,1	52,5

В развитых странах совокупная доля ПО и услуг на рынке ИТ превышает 60% (Германия, США), из которых ИТ-услуги составля-

## Секция 8: МИРОВАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ И ТРАНСФОРМАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В XXI СТОЛЕТИИ

ют до 40%, в то время как у нас – 15–16 % и 10% соответственно в 4 раза меньше (рис. 1). Украина первой в Европе создала прототип ЭВМ (Лебедев и Глушков) в XXI веке рискует выйти из сотни наиболее технически оснащенных стран мира (за семь лет мы потеряли 15 позиций, и теперь на 73-м месте) [3,4].

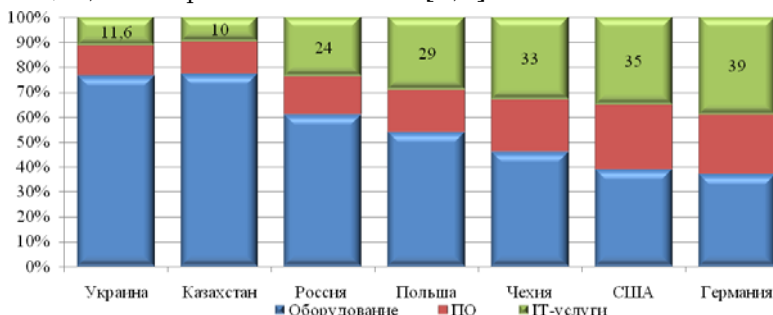


Рис. 1. Сравнительная географическая структура IT-рынка по основным категориям за 2014 г., в % [5]

Затраты населения на IT в Украине в 2014 г. по сравнению с 2012 г. сократились на 17 % с 64 до 53 долл. США, тогда как в остальных странах они выросли от 8% (Россия) до 22-50% (Польша, Беларусь) и выше (Казахстан) (рис. 2) [1].

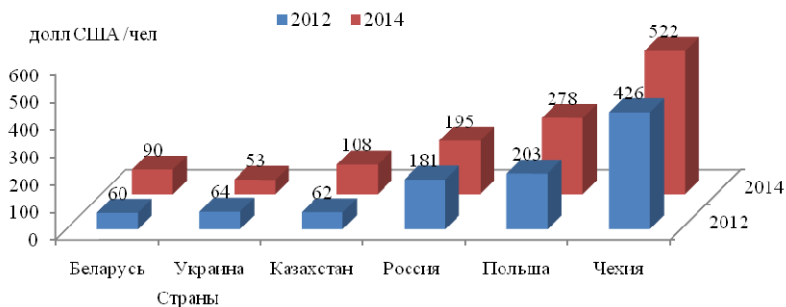


Рис. 2. Расходы на IT-услуги на человека по некоторым странам за 2012 и 2014 гг., в долл. США [1]

Спрос на IT-товары и услуги в Украине в результате экономического кризиса 2014 г. (потеря Украиной Крыма, война на Востоке, банковский кризис, жесткие условия МВФ, и, особенно, резкая девальвация гривны до 90%), сократился на 45% в сравнении с 2013 г. (с 2921 до 1610 млн. долл. США) до уровня 2009 г. [1]. Продажи вычислительной техники (ПК, ноутбуков, планшетов и серверов) снизились в текущем году на 47%. На 42% по сравнению с преды-

## **Секция 8: МИРОВАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ И ТРАНСФОРМАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В XXI СТОЛЕТИИ**

---

душим годом сократился рынок IT-услуг, на 37% меньше было продано ПО. Единственным выросшим в 2014 году сектором стали облачные услуги (+40%). Но в денежном выражении этот рынок составил всего 8,1 млн. долл США — не более 0,5% от общего IT-рынка Украины. За первые три квартала 2014 года на украинских предприятиях IT-бюджеты уменьшились на 40%, у операторов связи — на 55%, а у тридцатки крупнейших банков — на 26% [6].

В Украине работают около 75 тыс. разработчиков, из них 1/5 работает в крупных компаниях, 45% из них живет в Киеве, 18% в Харькове и 9,3% во Львове. Средний возраст украинских разработчиков — 27 лет. Основная часть украинских IT-специалистов занята в аутсорсинге. На втором месте — продуктовые компании. В стартапах трудоустроены 4,5% разработчиков, средняя зарплата снизилась — с 2600 до 2100 долл. США [5].

Основными драйверами «цифровой революции» IT-рынка в Украине являются:

- использование и распространение мобильных устройств и приложений не только для обеспечения работы удаленных, но и офисных сотрудников различных компаний во всех отраслях;

- создание собственных продуктов и развитие экспортной составляющей IT-отрасли позволит: получать более высокую маржинальность проектов и валютные поступления; использовать нарастающие связи с партнерами за рубежом и высокий авторитет украинских компаний, входящих в престижные международные рейтинги);

- внедрение практически безлимитных ресурсов»Облачный сервис» для бизнеса любого размера при стоимости, уступающей капитальным инвестициям в собственную инфраструктуру;

- использование технологий для обработки «больших данных» поможет предприятиям сократить время на подготовку финансовой отчетности на 30-50% и на 70-90% уменьшить время анализа;

- фокусирование на разработке аппаратных и программных решений (интернет вещи) для автоматизации всех сфер бизнеса и жизни человека(e-government, e-banking, e-CRM, e-democracy, e-management, e-business);

- сочетание внутренних IT-систем, с покупкой услуг по обслуживанию программных комплексов (SaaS, IT-аутсорсинг IT-консалтинг и др.) для сокращения расходов и увеличения прибыли [7]

IDC Украина на 2015 год прогнозирует два сценария развития IT-рынка:

- оптимистичный, предполагающий 7% рост IT-рынка;

- нейтрально-пессимистический — предсказывает стагнацию рынка или его дальнейшее снижение [8].

В 2015 г. затраты на содержание внутреннего персонала следует ожидать не более 20 %, а на сторонний — 45–50 %. ПО и рынок услуг Больших Данных вырастут в среднем на 26,4% до 41,5 миллиардов в

2018 г. [9]. Полноценное восстановление IT-рынка IDC ожидает не раньше 2016 года. Нацпроект «Инновационная Украина» подразумевает создание хороших условий для работы и жизни IT-специалистов в Украине, тем самым мотивируя их оставаться на родине. До 2020 года планируется создать 100 тыс новых рабочих мест в IT-сфере [10].

IT — одна из самых перспективных отраслей украинской экономики на 2015-2025 годы. Украинские специалисты составляют достойную конкуренцию программистам из Китая, России, Индии. У нашей страны есть огромный потенциал для того, чтобы стать следующей технической Меккой мира — наряду с Силиконовой долиной в Калифорнии, Тель-Авивом и Нью-Йорком: сильные университеты, готовящие технологические таланты, климат, благоприятный для творческих людей [5].

Власть должна рассматривать IT и телеком не как поле бизнес-интересов, а как действенный механизм, с помощью которого можно вдохнуть системность и логику в реформирование страны: сформулировать Национальную стратегию развития ИКТ и информационного общества; обеспечить дееспособную и профессиональную систему управления отраслью. Эффективность и скорость внедрения реформ напрямую зависит от уровня развития информационного общества.

#### **Литература:**

1. Владимир Поздняков, IDC Украина: «В Украине нет ресурсов для роста рынка IT» [Электронный ресурс] AIN.UA // Режим доступа :<http://ain.ua/2013/08/15/136156>
2. Кризис выдавливает украинский IT-рынок за границу [Электронный ресурс] Режим доступа :<http://apostrophe.com.ua/article/business/telecom/2014-12-18/krizis-vvidavliivaet-ukrainskiy-it-ryinok-za-granitsu/978>
3. IT-рынок Украины [Электронный ресурс] Режим доступа :<http://www.tadviser.ru/index.php/>
4. Почему высокие технологии могут спасти Украину: [Электронный ресурс] Режим доступа :<http://forbes.ua/opinions/1384925-pochemu-vysokie-tehnologii-mogut-spasti-ukrainu>
5. Украинская IT-отрасль в цифрах — статистика от Макса Ищенко [Электронный ресурс] Режим доступа :<http://ain.ua/2014/10/10/544374>
6. Кризис в Украине откатил украинский рынок IT на пять лет назад — исследование IDC [Электронный ресурс] Режим доступа :<http://ain.ua/2014/12/17/555484>
7. Бoleвые точки высоких технологий [Электронный ресурс] Режим доступа :<http://forbes.ua/business/1385759-bolevye-tochki-vysokih-tehnologij>
8. International Data Corporation (IDC) Corporate USA // [Электронный-ресурс] Режим доступа : <http://www.idc.com/prodserv/4Pillars/bigdata>
9. Перспективы на 2015 год: IT аутсорсинг [Электронный ресурс] 12.01.2015 Новости / Режим доступа :<http://ittel.com.ua/perspektivy-na-2015-god-it-aoutsorsing/>
10. Украину сделают движущей силой в IT-сфере Европы [Электронный ресурс] Режим доступа :<http://ain.ua/2014/03/25/517173>

## **Секция 9: СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ**

**СУХОРУКОВА О. А.**

*доцент кафедри ОВПК*

*Національний технічний університет України «КПІ»,  
м. Київ, Україна*

### **СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ВУЗІВСЬКИХ ВИДАВНИЦТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

Забезпечення потреб у навчальній літературі для вищої школи в ринкових умовах здійснюється шляхом комерційного книговидання; видання на замовлення та за рахунок автора; видання навчальної та методичної літератури у видавничих підрозділах вищих навчальних закладів (ВНЗ).

Основними факторами, що супроводжують розвиток видавничої діяльності ВНЗ є кризовий стан економіки країни; зниження доступності фінансово-кредитних ресурсів; конкуренція з боку іноземних виробників та комерційного видання в окремих тематичних сегментах; розвиток електронних пристроїв для читання, поширення нелегального користування видавничою продукцією, недієздатність правових та технічних інструментів захисту авторських та видавничих прав. Для більшості видавництв ВНЗ характерні: високий рівень морального та фізичного зношення обладнання, недостатність інвестиційних ресурсів; низький рівень мотивації працюючих. Ступінь ризику самостійної діяльності видавництва ВНЗ на конкурентному ринку є значним.

В той же час спостерігається недостатність забезпечення ринку окремими видами вузькоспеціалізованої та технічної літератури; необхідність адаптування до дистанційних форм навчання; видавництва ВНЗ мають переваги прямого зв'язку з авторським середовищем. Динамічний розвиток та трансформація різних видів техніки на основі комп'ютерних, лазерних та супутникових технологій призвели до радикальних перетворень у редакційно-видавничому процесі, що створює можливості для зменшення рівня витрат, підвищення якості та продуктивності роботи.

Формування стратегії в цих умовах дозволяє максимально повно проаналізувати вплив чинників на діяльність підприємства, оцінити можливості та загрози, більш чітко визначити кінцеві результати функціонування підприємства, конкретизувати напрями їх досягнення. Важливими складовими стратегічного менеджменту видавництва ВНЗ є:

1. Необхідність орієнтації на стратегію навчального закладу. В основу розробки видавничої стратегії мають бути покладені місія, можливості та пріоритети ВНЗ. Необхідно враховувати профіль підготовки ВНЗ; стратегію наукових досліджень; зміни змісту та за-



собів навчання (зокрема поширення дистанційного навчання, інтернет-засобів навчання на безоплатних умовах).

2. Чітке визначення ступеню децентралізації управління видавництвом та меж самостійності менеджменту видавництва у прийнятті рішень.

3. Формування місії підприємства. Немає єдності щодо того економічними чи соціальними є цілі діяльності видавництва ВНЗ, економічна результативність їх діяльності є невисокою через низькі тиражі, недостатню мотивацію працівників.

Перед видавництвами ВНЗ гостро постає проблема формування адекватної конкурентної стратегії. Як правило, формуються стратегії комбінованого типу, що поєднують стратегії широкої диференціації та фокусування на сегменті. Розробка стратегії має включати:

- Аналіз стратегічного потенціалу підприємства;
- Визначення у відповідності з потенціалом підприємства стратегічних зон господарювання (СЗГ);
- Дослідження ринку у визначеній СЗГ та позиціонування підприємства в цій СЗГ;
- Формування варіантів та обґрунтування вибору функціональних стратегій;
- Формування стратегії управління.

*Редакційні стратегії* видання наукової та навчальної літератури передбачають розробку тематичного плану, що формується кафедрами, радами факультетів і затверджується редакційно-видавничою радою і Вченою радою ВНЗ. На практиці спостерігається формалізація даного процесу, відсутність об'єктивного рецензування, скорочення термінів авторської підготовки видань. В силу традицій видавництва мало зацікавлені у розширенні авторського середовища поза межі ВНЗ. Не практикується співпраця між видавництвами різних ВНЗ. Залишаються актуальними проблеми захисту авторських прав; захисту інформації від нелегального використання; укладання службових договорів на твори. Наслідками є відсутність мотивованості авторського складу, зниження якості, глибини і відповідно, конкурентоспроможності видавничого матеріалу.

Сучасні *виробничі стратегії* орієнтовані на поєднання виробництва та розповсюдження видавничої продукції. Зокрема, йдеться про розвиток технологій друку на вимогу (printondemand); друкування з цифрових архівів ВНЗ та інтернет мережі (webtoprint). Запровадження мультимедійних та електронних видань змінює процеси редакційної підготовки видань, вимагає залучення спеціалістів з програмування; опанування нових операційних платформ для випуску видань на планшетах, мобільних пристроях. Вибір виробничої стратегії і формату видання (електронне, на традиційних носіях) залежить від тиражності, обраної платформи та формату розповсюдження видань.

Успішна реалізація *маркетингових стратегій* обмежена низькою мотивацією персоналу видавництва, обмеженістю ресурсів для реалізації проектних заходів. За доступними даними проведено дослідження маркетингової діяльності видавництв найбільших технічних ВНЗ України.

Видавництво «Львівська політехніка» Львівського політехнічного університету орієнтовано на здійснення традиційного видавничого процесу, реалізується активна маркетингова діяльність, зокрема, пропонується асортимент власної продукції різного тематичного спрямування, продукція інших видавництв, запроваджені технологічні процеси «printondemand», сайт виконує інформаційну та комерційні функції. Функціональна структура видавництва включає редакційний, маркетинговий підрозділи, поліграфічну дільницю та центр прикладних інформаційних технологій.

Видавництво «Політехніка» при НТУУ «КПІ» забезпечує друкованою продукцією навчальний процес, наукову та адміністративно-господарську діяльність ВНЗ. Відсутня активна комерційна діяльність, сайт виконує переважно інформативну функцію. Функціональна структура видавництва включає редакційний, маркетинговий підрозділи, поліграфічну дільницю.

Редакційно-видавничий відділ Запорізького національно-технічного університету є структурним підрозділом, головною метою якого є забезпечення навчального закладу необхідною друкованою продукцією. Особливістю даного ВНЗ є наявність опублікованої у 2013 р. стратегії розвитку[1], в якій зокрема визначаються завдання: (а) розробка електронних навчально-методичних комплексів; мережевих електронних навчальних ресурсів нового покоління і контролюючих програм для підвищення якості освіти; (б) розвиток електронної бібліотеки університету; (с) публікація результатів наукових досліджень вчених університету в індексованій науковій періодиці; (д) розвиток видавничої діяльності сучасного типу і просування навчальних і методичних посібників, книг з актуальних питань освіти і виховання на масовий ринок друкованої продукції в галузі освіти.

Одеським національним політехнічним університетом прийнято стратегію інтеграції в системи інформаційних ресурсів та баз даних Scopus, UlrichsPeriodicalDirectory, наукової бібліотеки eLIBRARY.RU, сформовано доступ до Єдиної бібліотечної системи російського видавництва «Лань». Основні комунікаційні та селективні функції виконує Науково-технічна бібліотека, якою ведуться бази даних, здійснюється інформаційне забезпечення навчального та наукового процесів.

Нарешті НТУ «ХПІ» прийнято концепцію інформатизації[2] згідно якої створюється єдиний інформаційний простір університету, що включає сайт, інституційний репозитарій НТУ «ХПІ», автоматизовані системи управління. Навчальні підрозділи університету

випускають широкий асортимент наукових журналів, проте, функціонування традиційних видавничих структур не передбачене.

Досліджуваними видавництвами використовуються переважно стратегії підтримуючого маркетингу щодо зрілого продукту; продуктова політика сфокусована на товарній диференціації (пропонується видавничий продукт, а не продукт видавництва чи навчального закладу, недостатньо уваги приділяється іміджеві та кадровій диференціації).

Досвід зарубіжних видавництв свідчить про необхідність диверсифікації видавничої діяльності. Зокрема, видавництва ВНЗ приймають активну участь у формуванні *комунікаційної стратегії* ВНЗ, виступаючи як своєрідний комунікаційний центр, що відповідає за інтеграцію інформаційних потоків ВНЗ, забезпечує функціонування інформаційного простору навчального закладу, формування бренду ВНЗ на навчальному та науковому ринках.

Видавництва в сучасних умовах стають активними учасниками створення та підтримки електронної бібліотечної системи або цифрового архіву ВНЗ[3], відповідають за розміщення ресурсів в інших електронних бібліотечних системах та порталах.

Актуальним напрямом є активізація міжнародної видавничої діяльності з огляду на розвиток освітніх інтеграційних процесів[4], впровадження принципів міжнародного наукового видання. До функцій видавництва можуть бути включені наступні функції: організація внесення журналів ВНЗ у наукометричні бази; налагодження співпраці з іноземними комерційними видавництвами та видавничими підрозділами при ВНЗ; організація, видавничо-інформаційний супровід та проведення наукових конференцій.

### Література

1. Стратегія розвитку Запорізького національного технічного університету. – Запоріжжя, 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zntu.edu.ua/strategiya-rozvytku-zntu>
2. План заходів Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» з подальшого впровадження інформаційних технологій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kpi.kharkov.ua/ua/home/public/>
3. Digital Libraries in Education, Science and Culture. Analytical survey. – UNESCO, – Moscow, 2007.
4. Болонська декларація та основні документи щодо втілення її принципів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mon.gov.ua/main.php?query=education/higher/bolon/2>;

# Секція 10: МЕЖДУНАРОДНА ЕКОНОМІКА

**ШЕХОВЦОВА М.В.**

*студентка*

*Одеський національний економічний університет  
м. Одеса, Україна*

## **ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА ПРИЛАДОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ**

В умовах глобалізації світової економіки і посилення взаємозалежності господарських суб'єктів найважливішим завданням українських приладобудівних підприємств є розвиток зовнішньоекономічної діяльності, найпоширенішою формою якої є експортно-імпортні операції. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства є невід'ємною сферою господарської діяльності, яка при ефективному використанні всього комплексу сучасних форм і методів міжнародного бізнесу здатна позитивно впливати на ефективність виробництва, його технічний рівень, якість виробленої продукції.

У порівнянні з торгівлею всередині країни, експортно-імпортні операції часто більш вигідні, хоча і вимагають додаткових організаційно-фінансових витрат та породжують більш високі ризики для торгових партнерів. Отже, якщо підприємство недостатньо техніко-економічно обґрунтує зовнішньоторговельні операції, будуть одержані значні збитки. Тому важливою умовою успішного функціонування підприємства, де експорт або імпорт є основним видом діяльності, є створення досконалої системи оцінки результатів експортно-імпортних операцій, рівень яких характеризується ефективністю їх здійснення [6].

Слід зазначити, що наукове дослідження оцінки та визначення ефективності експортної діяльності підприємства є досить актуальним. Але існуючі теоретичні підходи до цього питання залишаються дискусійними і потребують подальшого вивчення та удосконалення. Відкритою залишається проблема вибору доречних критеріїв аналізу експортної діяльності, що дозволять окремим підприємствам в залежності від виду, масштабів їх діяльності адекватно оцінити її ефективність та визначити шляхи подальшого розвитку [1, с.47].

Метою даної роботи є визначення показників ефективності експортних операцій на рівні підприємства приладобудівної галузі та аналіз їх особливостей.

Для прикладу розглянемо діяльність одеського підприємства ТОВ «Телекарт-Прилад» в 2013 році.

ТОВ «Телекарт-Прилад» є провідною компанією України в сфері розробки та виробництва електроприладів та радіоелектронної апаратури побутового та спеціального призначення[8].

Як і на більшості підприємств, на ТОВ «Телекарт-Прилад» зовнішньоекономічна діяльність прийняла форму зовнішньої торгівлі.

Підприємство-виробник у даний час може вибрати ринок збуту, тобто може визначити, де йому вигідніше реалізувати свою продукцію – на внутрішньому чи на зовнішньому ринку. Вигідність реалізації продукції на зовнішньому ринку відображають показники ефективності експортної діяльності. У цьому випадку велике значення має аналіз внутрішніх і світових цін на ту ж саму продукцію, витрати на перевезення, завантаження, страхування, сплату митних та інших платежів й інші накладні витрати.

Таким чином, показники ефективності експортної діяльності підприємства та їх аналіз дозволяють виявити вигідність зовнішньоекономічних операцій з експорту.

Під ефективністю експортної діяльності в узагальненому вигляді розуміють співвідношення сукупності витрат і доходів від цієї діяльності. Для досягнення найбільшого економічного ефекту від експорту слід розвивати виробництво експортної продукції, яка дозволяє одержати найбільшу валютну виручку на одиницю витрат [3, с.26].

При експорті товарів підприємство продає товари за кордон з метою одержання прибутку. У цьому випадку підприємство несе такі витрати:

- собівартість експортованого товару,
- транспортні витрати,
- організаційні витрати.

Під собівартістю товару розуміють витрати на виробництво товару підприємством. Транспортні витрати містять у собі витрати на транспортування товару, що несе підприємство-експортер. Ці витрати залежать від ціни контракту (CIF, FOB і т.д.). При експорті прийнято використовувати ціну FOB товару. Організаційні витрати – це витрати підприємства на укладання контракту, мита і збори під час перевезення товару через митний кордон і т.д.

Таким чином, експортні витрати дорівнюють сумі собівартості товару, транспортних витрат та організаційних витрат.

Експортний дохід підприємства від експорту товарів – це валютний виторг, що надходить на розрахунковий рахунок підприємства. У більшості випадків експортний дохід має бути представлений у гривневому еквіваленті. Перерахунок у гривні може здійснюватися або за курсом Національного банку України на день одержання валютного виторгу або на день укладання контракту (це залежить від умов контракту), або за курсом продажу іноземної валюти на центральних біржах України [4, с.387].

За допомогою перерахованих вище положень можна розрахувати базовий коефіцієнт ефективності експорту за формулою (1):

$$K_e 1 = \frac{B_e}{C_e + T + O}; \quad (1)$$

де  $K_e1$  – коефіцієнт ефективності експорту;  
 $B_e$  – виручка від експорту (експортний дохід), грн.;  
 $C_e$  – собівартість експортного товару, грн.;  
 $T$  – транспортні витрати, грн.;  
 $O$  – організаційні витрати, грн. [5].

Для того, щоб експорт товару був ефективним, необхідно, щоб експортний дохід перевищував експортні витрати. Цей коефіцієнт демонструє суму гривневого доходу від реалізації експортних товарів, що припадає на кожну витрачену підприємством гривню. Чим вищий цей коефіцієнт, тим вище ефективність експорту.

Також можна розрахувати коефіцієнт ефективності експорту за формулою (2):

$$K_e2 = \frac{B_e(\theta)}{C_e}; \quad (2)$$

де  $K_e2$  – коефіцієнт ефективності експорту;  
 $B_e(\theta)$  – вартість експорту у внутрішніх цінах, грн.;  
 $C_e$  – собівартість експортного товару, грн.;

Цей коефіцієнт свідчить про дохідність реалізації продукції на внутрішньому ринку. Експорт відповідних товарів вигідний для підприємства за умови, коли дохідність реалізації експортної продукції на зовнішньому ринку перевищує дохідність реалізації цієї ж продукції на внутрішньому ринку, тобто:  $K_e1 > K_e2$ .

Експорт товару доцільний, якщо експортний прибуток перевищує внутрішній прибуток підприємства від продажу товару усередині країни. Експортний прибуток дорівнює експортному доходу за винятком експортних витрат, а внутрішній прибуток – внутрішньому доходу за винятком собівартості товару. При цьому внутрішній дохід – це гривневий виторг від продажу товару, призначеного на експорт, в Україні [2, с.77].

На основі цих показників розрахуємо альтернативний коефіцієнт ефективності експорту за формулою (3):

$$K_{ea} = \frac{B_e - C_e - T - O}{B_\theta - C_e}; \quad (3)$$

де  $K_{ea}$  – альтернативний коефіцієнт ефективності експорту;  
 $B_e$  – виручка від експорту (експортний дохід), грн.;  
 $B_\theta$  – виручка від продажу продукції в середині країни, грн.  
 Якщо  $K_{ea} > 1$ , то експорт товару ефективний.

Розрахунок альтернативного коефіцієнту ефективності експорту необхідний для того, щоб визначити, чи є експорт товару більш вигідною операцією, чим продаж товару всередині країни.

У таблиці 1 наведені коефіцієнти та їх розрахунки за 2013 р.

Таблиця 1.

**Розрахунки коефіцієнта ефективності експорту та альтернативного коефіцієнту ефективності експорту за 2013 р.**

Показник	Позначення	Розрахунок	Значення
1	2	3	4
Собівартість усієї реалізованої продукції, грн.	$C_{\sigma}$		27935000
Обсяг реалізації (умовних одиниць), шт.	$V$		12915
Собівартість одиниці продукції, грн.	$C_{\sigma 1}$	$C_{\sigma 1} = C_{\sigma} / V$ $C_{\sigma 1} = 27935000 / 12915$	2163
Обсяг експорту (умовних одиниць), шт.	$V_e$		2552
Виручка від експорту, грн.	$B_e$		6650000
Собівартість експортованої продукції, грн.	$C_{\sigma_e}$	$C_{\sigma_e} = C_{\sigma 1} * V_e$ $C_{\sigma_e} = 2163 * 2552$	5520000
Транспортні витрати, грн.	$T$		364700
Організаційні витрати, грн.	$O$		103540
Коефіцієнт ефективності експорту (1)	$K_{e1}$	$K_{e1} = B_e / (C_{\sigma_e} + T + O)$ $K_{e1} = 6650000 / (5520000 + 364700 + 103540)$	1,11
Обсяг продукції, що реалізована на внутрішньому ринку (умовних одиниць), шт.	$V_{\sigma}$		10363
Виручка від реалізації продукції на внутрішньому ринку, грн.	$B_{\sigma}$		24042000
Ціна за умовну одиницю продукції на внутрішньому ринку, грн.	$\Pi_{\sigma}$	$\Pi_{\sigma} = B_{\sigma} / V_{\sigma}$ $\Pi_{\sigma} = 24042000 / 10363$	2320
Вартість експорту у внутрішніх цінах, грн.	$B_e(\sigma)$	$B_e(\sigma) = V_e * \Pi_{\sigma}$ $B_e(\sigma) = 2552 * 2320$	5920640
Коефіцієнт ефективності експорту (2)	$K_{e2}$	$K_{e2} = B_e(\sigma) / C_{\sigma_e}$ $K_{e2} = 5920640 / 5520000$	1,07
Альтернативний коефіцієнт ефективності експорту	$K_{ea}$	$K_{ea} = (B_e - C_{\sigma_e} - T - O) / (B_e(\sigma) - C_{\sigma_e})$ $K_{ea} = (6650000 - 5520000 - 364700 - 103540) / (5920640 - 5520000)$	1,65

Джерело: [7].

Коефіцієнт ефективності експорту ( $K_{e1}$ ) дорівнює 1,11, що свідчить про достатньо високу ефективність експорту продукції ТОВ «Телекарт-Прилад». Коефіцієнт ефективності експорту ( $K_{e2}$ ) дорівнює 1,07. Отже,  $1,11 > 1,07$ . Це свідчить про те, що експортна діяльність підприємства у 2013 році була вигідною. Це обумовлюється ефективним розподілом підприємством продукції між внутрішнім і зовнішнім ринками, що підтверджується високим альтернативним коефіцієнтом ефективності експорту, який також перевищує одиницю і дорівнює 1,65. Отже, виходячи з отриманих даних, значення  $K_{e1}$ ,  $K_{e2}$  та  $K_{ea} > 1$ , а  $K_{e1} > K_{e2}$ , що говорить про те, що експорт товару є ефективним.

Використовуючи наведені вище дані, також можна розрахувати показник економічного ефекту від здійснення експортної діяльності.

Для цього знаходиться різниця між експортними доходами (виручкою від експорту) і витратами на його здійснення (формула (4)):

$$E_e = B_e - C_{e_e} - T - O \quad (4)$$
$$E_e = 6650000 - 5520000 - 364700 - 103540 = 661760 \text{ (грн.)}$$

Отже, економічний ефект від здійснення експортної діяльності на ТОВ «Телекарт-Прилад» за 2013 рік склав 661760 грн. За своєю сутністю цей показник є прибутком підприємства від експортної діяльності до оподаткування, відповідно, чим більше його значення, тим ефективніша експортна діяльність.

Таким чином, аналіз економічної ефективності експортної діяльності підприємства проводять для того, щоб обґрунтувати пропозиції щодо продажу товарів, оцінити структуру, що склалася, напрямки зовнішньоторговельного обороту підприємства. Ці дані також можуть бути використані при розробці планів експорту в масштабах країни, при оцінці структури та напрямків зовнішньоторговельного обігу.

Здійснюваний економічний аналіз полягає у вивченні поточного стану підприємства в галузі експортної діяльності, його відхилень від запланованого рівня та виявленні факторів, що спричинили ці відхилення. Він є базою для прийняття управлінських рішень.

Для подальшого удосконалення організації та підвищення ефективності експортних операцій підприємства необхідне проведення попереднього аналізу здійснюваних експортних операцій в минулих періодах.

#### Література:

1. Брояка А.А. Оцінка та шляхи підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства / А.А. Брояка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files.pdf>.
2. Вакульчик О.М. Аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства / О. М. Вакульчик, Д. П. Дубицький // Вісник Академії митної служби України. Сер.: Економіка– 2012. т.№ 2.–С.75-82.
3. Вівчар О.І. Основні аспекти підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств / Оксана Вівчар // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 2. – С. 24-30. – (проблеми мікро- та макроекономіки України).
4. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: підручник / Гребельник О. П. – 4-те вид. перероб. та доп. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 452 с.
5. Жмайлова О.Г., Кобзар І.О. До питання оцінки ефективності експортно-імпорتنних операцій / ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ», м. Суми // [Електронний ресурс]: – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/8\\_NMIW\\_2014/Economics/2\\_162635.doc.htm](http://www.rusnauka.com/8_NMIW_2014/Economics/2_162635.doc.htm).13.
6. Ковінько О.М., Цехмістер Л.В. Сутність та розрахунок ефективності зовнішньоторговельних операцій [Електронний ресурс]: – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/18\\_DNI\\_2011/Economics/2\\_89951.doc.htm](http://www.rusnauka.com/18_DNI_2011/Economics/2_89951.doc.htm).
7. Офіційні матеріали звітності ТОВ «Телекарт-Прилад» за 2013 р.
8. Офіційний сайт ТОВ «Телекарт-Прилад». [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://telecard.odessa.ua/index.php/ru/>.



**МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ**  
**(International Scientific Journal)**

**ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ**  
**НАУЧНЫЙ СОВЕТ**

*Сборник тезисов научных работ*

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

Том 1

29 апреля 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 12.05.2015 Формат 60x84/16  
Бумага офсетная. Гарнитура Times New Roman. Печать на дупликаторе.  
Тираж 50. Заказ № 229.  
Цена договорная. Напечатано с готового оригинал-макета.

Напечатано в полиграфическом центре ООО «Финансовая Рада Украины»  
Контактный телефон: +38(050) 647-1543