

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

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА НАУКОВА РАДА

Збірник тез наукових робіт

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

«30» вересня 2016

Сборник тезисов научных работ

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

«30» сентября 2016

Abstracts of scientific works

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

«30» september 2016

Київ–Будапешт–Відень
2016

ББК 65
УДК 330.1
Н-34

Науковий диспут: питання економіки та фінансів: збірник тез наукових робіт VII Міжнародної науково-практичної конференції (Київ–Будапешт–Відень, «30» вересня 2016 року / Фінансово-економічна наукова рада, 2016. — 54 с.

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

Матеріали публікуються мовою оригіналу у авторській редакції.

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

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

ББК 65
УДК 330.1

© Автори статей, 2016
© Фінансово-економічна наукова рада, 2016
© Міжнародний науковий журнал, 2016

Організаційний комітет конференції:

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

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

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

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

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

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

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

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

Член редакційної колегії: **Лойко Валерія Вікторівна** — доктор економічних наук, професор.

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

Член редакційної колегії: **Селіверстова Людмила Сергіївна** — доктор економічних наук, професор.

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

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

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

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

Член редакційної колегії: **Чаленко Надія Володимирівна** — кандидат економічних наук, доцент.

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

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

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

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

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

Член редакційної колегії: **Бадзим Олександр Сергійович** — кандидат економічних наук.

Член редакційної колегії: **Квасова Ольга Петрівна** — кандидат економічних наук.

Зміст

СЕКЦІЯ 1. PR, РЕКЛАМА І МАРКЕТИНГ	6
Стаханов Дмитрій Вікторович	
Понятие и виды услуг администрации публичной и предприятий	6
СЕКЦІЯ 2. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ, УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ТА АУДИТ	9
Грицишен Дмитрій Олександрович	
Теоретико-методологічна конструкція бухгалтерського обліку в забезпеченні сталого розвитку	9
Симоненко Дар'я Сергіївна	
Тенденції розвитку ринку аудиторських послуг в Україні	13
СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА, ОРГАНІЗАЦІЯ І УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ	16
Головач Катерина Сергіївна	
Застосування моделі спрінггейта для оцінки ймовірності настання кризи у сільськогосподарських підприємствах	16
СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА	19
Королева Наталія Вадимовна, Левченко Александр Сергеевич	
Отношение к религиозным меньшинствам в арабском мире как фактор экономической безопасности ближневосточного региона	19
СЕКЦІЯ 5. ЕКОНОМІЧНА КІБЕРНЕТИКА	24
Natalia Kochkina, Andriy Stavytsky	
Defining a role of social factors in a country economic development	24
СЕКЦІЯ 8. МЕНЕДЖМЕНТ	30
Муравьёва Анастасія Владимировна	
Обеспечение интеграции экономических процессов в организации менеджмента	30
СЕКЦІЯ 7. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА	34
Королева Наталія Вадимовна, Левченко Александр Сергеевич	
Методы борьбы с экономическим неравенством	34

СЕКЦІЯ 8. ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА.....	38
Дулік Тетяна Олександрівна, Шаранов Роман Сергійович Напрями протидії тінізації економіки України та легалізації доходів підприємств, прихованих від надмірного оподаткування їх прибутку.....	38
СЕКЦІЯ 9. УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ	44
Божко Леся Михайлівна Системно-ситуаційний підхід в управленні змінами	44
СЕКЦІЯ 10. ФІНАНСИ, ГРОШІ ТА КРЕДИТ.....	48
Брычкіна Анастасія Володимирівна, Николаева Дарія Євгенівна Банковский вклад и накопительное страхование: новый подход и практическое решение.....	48

Секція 1.

PR, РЕКЛАМА І МАРКЕТИНГ

Стаханов Дмитрий Викторович
профессор кафедры Экономики и предпринимательства
Таганрогский институт имени А.П. Чехова
г. Таганрог, Россия

ПОНЯТИЕ И ВИДЫ УСЛУГ АДМИНИСТРАЦИИ ПУБЛИЧНОЙ И ПРЕДПРИЯТИЙ

Традиционное деление экономики в индустриальном обществе на производственную и непроизводственную сферы в постиндустриальном обществе дополняется так называемым третичным сектором, т.е. сферой услуг, которая по своей значимости в экономически развитых странах сегодня не уступает отраслям материального производства. Сфера услуг – сводная обобщающая категория, включающая воспроизводство разнообразных видов услуг, оказываемых предприятиями, организациями, а также физическими лицами.

В Российской Федерации оказание услуг регламентируется Гражданским кодексом, Налоговым кодексом, Федеральным законом «О защите прав потребителей» и др. Согласно статьи 2 Федерального закона РФ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности», услугами признаётся «предпринимательская деятельность, направленная на удовлетворение потребностей других лиц, за исключением деятельности, осуществляемой на основе трудовых правоотношений» [1].

Нередко оценки роли и значения сферы услуг в современной экономике расходятся из-за различий в понимании экономической природы услуг и сфер их распространения, например:

- услуги – действия, направленные непосредственно на потребителя;
- услуги – виды деятельности, в процессе выполнения которых не создается новый материально-вещественный продукт, но изменяется качество имеющегося продукта;
- услуги – блага, предоставляемые в форме деятельности;
- услуги (в экономической теории) – товары, которые могут производиться, передаваться и потребляться одновременно;
- услуги – кратковременное пользование материальным благом без права безвременного владения им;
- услуга характеризуется неосязаемостью, несохраняемостью, непостоянством качества и неотделимостью от источника [2].

Таким образом, услуги предприятия так же, как и физический продукт, являются реакцией производителя на запросы рынка и, следовательно, имеют свою потребительскую стоимость. Это предопределяет их товарный характер, который выражается в способности удовлетворить потребности людей с помощью их (услуг) приобретения, использования и потребления.

В свою очередь услуги администрации публичной (государственных органов) представляют собой один из крупных массивов производимого органами публичного управления организационно-деятельностного продукта (наряду с выполнением функций, в том числе регулирующей функции и обеспечением самовоспроизводства и функционирования) [3]. При этом, Государство в целом и органы публичной власти имеют одной из целей своего функционирования — обеспечение (достижение) социально-экономического оптимума. Как отмечает Жиль Гюльельми [4], достичь этого можно двумя основными способами: во-первых, изданием правовых норм, направленных на упорядочение общественных отношений, посредством установления определенных стандартов поведения, которые обеспечиваются угрозой наказания и гарантируются государством; во-вторых, путём предоставления определённых услуг, направленных на удовлетворение коллективных потребностей.

В соответствии с документами Европейского Союза, публичные услуги, в частности, как «услуги общего экономического интереса», представляющие собой экономическую деятельность, которую органы публичной власти определяют как имеющую особенно важное значение для граждан и которая не осуществлялась бы, если бы не имело место вмешательство со стороны публичного сектора [5].

С точки зрения общего определения, услуги представляют собой действия, процессы, в частности услуги администрации публичной, которые, на основе анализа экономической литературы по данной проблематике, можно разграничить по следующим функциональным характеристикам [6]:

1. Индивидуальный, адресный характер.
2. Заявительный характер предоставления (инициируется по обращению потребителя услуги в орган власти (учреждение)).
3. Недискриминационный характер (то есть должна быть предоставлена при наличии установленных в нормативных правовых актах оснований любому пользователю услуги на всей территории Российской Федерации, обратившемуся за ее предоставлением, в заданный срок, с установленным качеством).
4. Предоставление безвозмездно или по регулируемым органами государственной власти ценам.

Отсюда очевидно, что услуги оказывают не только предприятия, специализирующиеся непосредственно на обслуживании клиентов, но и органы государственной власти (администрации публичной). Для последних функции обслуживания потребителей интегрированы в общий

административно-управленческий процесс. «Важным отличием публичных услуг от иных видов услуг является то, что они (а также их перечень, формы предоставления, стандарты и нормативы) устанавливаются и вводятся нормативным правовым актом. Кроме того, в процессе предоставления публичной услуги особую роль играют органы государственной власти и органы местного самоуправления, наделенные властными полномочиями по организации предоставления данных услуг в какой-либо сфере (или обеспечению гарантий предоставления этих услуг) и контроле соблюдения стандартов (в том числе качества) предоставляемых услуг» [6]. Успешная реализация функций государственной власти по предоставлению необходимых публичных и других видов услуг неразрывно связана с возможностью альтернативного выбора. Так, согласно теории свободы выбора правовой формы, разработанной немецкими учеными, при осуществлении государственного управления по предоставлению публичных услуг возможно использование как публично-правовых, так и частноправовых форм. Государственные органы власти вправе выбирать публичные либо частные организационные формы предоставления услуг потребителю [7]. Услуги существуют только в процессе их производства и потребляются (впитывается) вещью и/или человеком; процесс производства и потребления специфических полезностей, создание которых, как правило, не связано с изменением вещества природы и в то же время способно изменить полезность вещей и характер человеческой жизнедеятельности, что в полной мере относится к услугам администрации публичной и предприятий.

Литература

1. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности». Действующая редакция от 13.07.2015 года, с изменениями и дополнениями, вступившими в силу с 24.07.2015 г.
2. Федеральный закон «О защите прав потребителя». Действующая редакция от 13.07.2015 года, с изменениями и дополнениями, вступившими в силу с 24.07.2015 г.
3. Понкин И. В. Понятие публичных услуг. Вестник Омского университета. Серия «Право», 2014. — № 1(38). С. 134–138.
4. Guglielmi G.J. Une ntroduction au droit du service public. — URL: <http://www.guglielmi.fr/IMG/pdf/INTRODOSP.pdf>.
5. Services of General Economic Interest: Opinion Prepared by the State Aid Group of EAGCP / State Aid Group of Economic Advisory Group on Competition Policy. — URL: <http://ec.europa.eu>
6. Старовойтов А. В. Публичные услуги в социальной сфере: понятие, виды, предоставление // <http://tgpo.tomsk.ru/analytics/43.htm>.
7. Публичные услуги и право: Научно-практическое пособие / Авт. кол.: О. В. Гутников, В. Н. Зенков, Н. А. Игнатюк и др.; Под ред. Ю. А. Тихомирова; Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации. — М.: Норма, 2007. — 416 с.

Секція 2. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ, УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ТА АУДИТ

Грицишен Дмитрій Олександрович
*доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри
економічної безпеки, публічного управління та адміністрування
Житомирського державного технологічного університету*

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНА КОНСТРУКЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Господарська діяльність, виступаючи об'єктом обліку, є соціально-еколого-економічною системою, яка визначає взаємодію підприємства із зовнішнім середовищем. Це дозволяє розглядати облік як інформаційну модель такої взаємодії. Взаємодія підприємства із зовнішнім середовищем визначена шляхом ідентифікації зв'язків із соціальним, екологічним та економічним середовищами. Дані зв'язки фактично складають господарську діяльність та проявляються в двох площинах: по-перше, системи зовнішнього середовища виступають постачальниками ресурсів, які використовуються в результаті господарської діяльності; по-друге, господарська діяльність впливає на системи зовнішнього середовища, що можуть змінювати окремі елементи, або ж систему в цілому. Вони поєднують елементи і впливають на поведінку системи в цілому, її безперервне безпечне функціонування. Вивчення господарської діяльності як соціально-еколого-економічної системи визначає напрями розвитку обліку як інформаційної моделі, її взаємодії із зовнішнім середовищем. Зважаючи на це, в роботі запропоновано теоретико-методологічну конструкцію бухгалтерського обліку в системі управління економіко-екологічною безпекою підприємства (рис. 1), під якою розуміємо комплекс внутрішніх взаємозв'язків між складовими системи обліку, зокрема: завдань, принципів, об'єктів та елементів методу, що забезпечують формування транспарентного інформаційного простору прийняття управлінських рішень.

Визначено, що при ідентифікації системи об'єктів бухгалтерського обліку для формування інформаційного простору управління економіко-екологічною безпекою потрібно дотримуватися одного з підходів: 1) обґрунтування екологічної діяльності як окремої складової господарської діяльності

Секція 2. Бухгалтерський, управлінський облік та аудит



Рис. 1. Теоретико-методологічна конструкція бухгалтерського обліку в управлінні економіко-екологічною безпекою підприємств

підприємства й, відповідно, ідентифікація об'єктів бухгалтерського обліку; 2) виділення за кожною групою об'єктів бухгалтерського обліку тих об'єктів, що мають економіко-екологічний характер; 3) виділення пріоритетних об'єктів бухгалтерського обліку, управління якими дозволить встановити відповідний рівень економіко-екологічної безпеки підприємства.

Обґрунтовано, що найбільш ефективним підходом є виділення пріоритетних об'єктів, адже це: 1) не дозволяє розпорошувати інформацію та при прийнятті стратегічно важливих управлінських рішень концентрувати увагу на найбільш суттєвій інформації щодо об'єктів, які визначають стан економіко-екологічної безпеки; 2) при виділенні за кожною групою, еколого-орієнтованих об'єктів, облікова інформація є виокремленою, а тому не дає повного відображення стану господарської діяльності й, відповідно, рівня її економіко-екологічної безпеки; 3) пріоритетність об'єктів обумовлюється їх ризиковістю, а, отже, управлінські рішення будуть базуватися на обліковій інформації, яка дозволить попереджати ризики; 4) виокремлення екологічної діяльності в структурі господарської діяльності не відповідає меті функціонування підприємства — отримання прибутку, адже не вся екологічна діяльність приносить доходи, а отже і прибуток; 5) господарська діяльність, в цілому, може бути еколого-орієнтована шляхом зменшення впливу на навколишнє середовище, а тому виділення окремих її складових в екологічну діяльність є не доцільним (екологічну орієнтованість господарської діяльності будуть визначати лише окремі пріоритетні об'єкти екологічного характеру).

Для формування системи об'єктів управління економіко-екологічною безпекою запропоновано сукупність критеріїв: ризиковість (об'єкт визначається в залежності від виду можливих (позитивних / негативних) наслідків, пов'язаних з ним та їх впливом на стан економіко-екологічної безпеки); суттєвість (об'єкт визначається в залежності від його економічної величини в сукупному складі об'єктів бухгалтерського обліку та його значення в управлінні); результативність (об'єкт визначається в залежності від економічного результату, який можливо отримати від управління ним та його значення в зменшенні негативного впливу на навколишнє середовище); міждисциплінарність (об'єкт повинен виступати об'єктом екології або природокористування та економічних відносин); юридична форма (об'єкт повинен мати відповідну юридичну форму, тобто виступати об'єктом економічних відносин, врегульованих законодавством). За умови, що зазначені об'єкти задокументовані та оцінені, вони виступатимуть об'єктами облікового відображення. На основі визначення пріоритетності об'єктів обґрунтовано напрями застосування елементів методу, покладених в основу розробки методології облікового відображення операцій поводження з відходами та економіко-екологічних наслідків НС, які визначено для промислових підприємств як пріоритетні.

Вивчення завдань бухгалтерського обліку дозволило встановити, що більшість з них виділені неправомірно, адже складові системи бухгалтерського обліку, зокрема елементи його методу, не дозволяють виконати їх. Так, розглядаючи бухгалтерський облік як пізнавальний процес, об'єктом якого є господарська діяльність, а елементи його методу як складові процесу пізнання, обґрунтовано виділення одного завдання, а саме формування інформації про стан соціально-еколого-економічної системи підприємства, яка задовольняє користувачів. В свою чергу, облікова інформація виконує сукупність завдань, які реалізуються управлінськими рішеннями, прийнятими на її основі. Завдання облікової інформації визначені як похідні завдання бухгалтерського обліку, які запропоновано групувати за напрямками економіко-екологічного, економіко-соціального та соціально-екологічного характеру. Визначено підгрупи завдань економіко-екологічного характеру (охорона навколишнього середовища, управління системою поведження з відходами, операціями поведження з атмосферним повітрям, раціональне використання природних ресурсів, управління в умовах НС) та їх прояв на рівнях соціально-економічних відносин.

Принципи бухгалтерського обліку забезпечують отримання облікової інформації, властивості якої дозволяють приймати ефективні управлінські рішення, покладені в основу формування інформаційного простору управління економіко-екологічною безпекою. У зв'язку з цим розроблено напрями їх модифікації у забезпеченні сталого розвитку. Запропоновано замінити принцип єдиного грошового вимірника на принцип універсального грошового вимірника, що дасть можливість використання інших вимірників для формування бухгалтерської звітності з узагальненням у грошовому вимірнику. Принципи, які визначають порядок застосування методу оцінки, запропоновано модифікувати, зокрема: обачності — відповідно до концепції справедливої вартості; історичної (фактичної) собівартості — замінити на принцип релевантного оцінювання. При використанні принципів нарахування, відповідності доходів і витрат та повного висвітлення обґрунтовано необхідність врахування можливості НС. В цілому це дозволяє змінити механізм формування інформаційного простору та отримати транспарентну облікову інформацію.

Симоненко Дар'я Сергіївна

аспірантка кафедри аудиту

Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

м. Київ, Україна

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Аудит в Україні розвивається вже протягом 23 років і за цей період встиг сформуватися вітчизняний ринок аудиторських послуг, що має свої особливості. Виявлення та аналіз тенденцій розвитку ринку аудиторських послуг дозволить визначити основні напрями державного регулювання та стимулювання ринку, а також запобігти негативним явищам на ринку, що можуть призвести до зниження якості аудиторських послуг та суспільної довіри до суб'єктів аудиту.

Питанням особливостей розвитку ринку аудиту присвячена низка праць українських вчених, а саме: О.Л. Пластун [2], І.В. Сахно [3], С.В. Медвідь [4] та ін. Однак, ринок аудиторських послуг динамічно розвивається і потребує безперервного дослідження та аналізу основних показників.

У контексті підписання Угоди про асоціацію з Європейським Союзом, Україна зобов'язалась провести реформування вітчизняного ринку аудиторських послуг відповідно до вимог правових норм Європейського Союзу. Для успішної імплементації положень законодавства Європейського співтовариства з питань аудиту слід детальніше дослідити сучасний стан аудиторського ринку та виділити основні тенденції його розвитку.

За останні 5 років не спостерігається бурхливого входження на ринок аудиторських послуг нових суб'єктів, проте попит на аудит зростає. Показники стану ринку аудиторської діяльності за період 2011–2015 рр. наведено у табл. 1.

Відповідно до наведених у таблиці 1 даних на ринку аудиторських послуг в Україні спостерігаються наступні тенденції:

- значне скорочення кількості суб'єктів аудиторської діяльності, спричинене кризовими явищами у суспільстві, підвищенням вимог до професії аудитора з боку контролюючих органів, змінами у податковому законодавстві тощо;
- суттєве зменшення кількості замовлень, що за умови сталої кількості суб'єктів аудиту призводить до посилення конкуренції між ними. Однак, зважаючи на те, що в період 2011–2015 рр. прослідковується стійка тенденція до зменшення кількості суб'єктів, та крім того, збільшення кількості замовлень на одного суб'єкта, посилення конкуренції на ринку не відбувається;

**Основні показники стану ринку аудиторської діяльності
в Україні, 2011–2015 рр.**

Показники	Роки					Відносне відхилення 2015 р. до 2011 р.
	2011	2012	2013	2014	2015	
Кількість суб'єктів аудиторської діяльності	1 862	1 672	1 488	1 326	1 107	-59,45%
Кількість поданих звітів до АПУ	1 792	1 609	1 425	1 272	1 071	-59,77%
Кількість замовлень, од.	53 685	50 125	44 218	35 104	35 642	-66,39%
Кількість замовлень на одного суб'єкта, од.	30	31	30	27,60	33,3	+11%
Обсяг наданих послуг, млн грн.	1 258,3	1 266,8	1 314,6	1 291,8	1 761,2	+39,96%
Середня вартість одного замовлення, тис. грн.	23,4	25,3	29,7	36,80	49,4	+111%
Середній дохід на одного суб'єкта аудиту, тис. грн.	702, 2	787,3	905,4	1 015,6	1 664,5	+137,04%

Джерело: складено автором відповідно до даних АПУ. Режим доступу: <http://apu.com.ua>.

- істотне підвищення обсягу наданих послуг, середньої вартості одного замовлення та середнього доходу суб'єктів аудиту, в свою чергу, свідчать про подорожчання аудиторських послуг, що спричинено інфляційними процесами у державі і зростанням суспільної потреби у проведенні аудиту;
- відповідно до даних АПУ в 2015 р. 46,8% суб'єктів аудиту зареєстровано у м. Києві та Київській області, а фактичний обсяг наданих ними послуг складає 83%. Це свідчить про високу концентрацію активності аудиторських фірм у столичному регіоні;
- частка на ринку аудиторських компаній з обсягом доходу більш як 10 000 тис. грн., яких на 2015 р. зареєстровано 13, становить 64,75% [1]. Отже, в 1,2% учасників ринку сконцентровано більше половини усіх наданих аудиторських послуг, що може призвести до монополізації ринку. Проте, порівняно із 2011 р. кількість таких суб'єктів зросла на 5 од., що є позитивним фактором для підтримки конкурентного ринку аудиту.

Зважаючи на вищенаведені тренди, слід зазначити, що за період 2011–2015 рр. на ринку аудиторських послуг сформувався стійкий на-

прямок на монополізацію ринку великими суб'єктами аудиту, а також зниження рівня конкуренції та подорожчання аудиторських послуг.

Проведений аналіз тенденцій ринку аудиту дозволяє зробити висновок про те, що наразі необхідна підтримка конкуренції на ринку з боку держави. Також важливим є стимулювання розвитку аудиту на регіональному рівні. Загалом, незважаючи на наявні негативні явища, фактична кількість наданих аудиторських послуг неуклібно зростає, що свідчить про потребу суспільства у проведенні аудиту, та визнання його важливої ролі у забезпеченні суспільного добробуту.

Список використаних джерел

1. Звіти Аудиторської палати України до Кабінету Міністрів України за 2011–2015 рр. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.apu.com.ua/zvit-do-kmu>.
2. Пластун О.Л. Концентрація на ринку аудиторських послуг України та конвергенція систем обліку і аудиту / О.Л. Пластун, І.О. Макаренко // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія: Економіка і менеджмент. — 2016. — Вип. 1. — С. 121–125.
3. Сахно І.В. Ринок аудиторських послуг в Україні та його особливості / І.В. Сахно // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка. — 2014. — Вип. 150. — С. 284–289.
4. Медвідь С.В. Тенденції розвитку та проблеми вітчизняного ринку аудиторських послуг / С.В. Медвідь [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.sibs.uabs.edu.ua>.

Секція 3. ЕКОНОМІКА, ОРГАНІЗАЦІЯ І УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Головач Катерина Сергіївна
*аспірантка кафедри менеджменту організацій
і адміністрування ім. М. П. Поліщука
Житомирський національний агроекологічний університет
м. Житомир, Україна*

ЗАСТОСУВАННЯ МОДЕЛІ СПРІНГЕЙТА ДЛЯ ОЦІНКИ ЙМОВІРНОСТІ НАСТАННЯ КРИЗИ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Перевірка та попередження виникнення кризових явищ або неплатоспроможності підприємств є актуальним питанням для суб'єктів господарювання. Особливо для сільськогосподарських підприємств, оскільки дана галузь завжди вважалася вкладенням ризикованим і таким, що важко окупується. З появою сучасних технологій та техніки проблематика прогнозування виникнення кризових ситуацій стає предметом серйозних науково-статистичних досліджень. Більшість позитивних результатів було досягнуто із застосуванням методу множинного дискримінантного аналізу. Представлено короткий опис моделі прогнозування ймовірності виникнення кризових явищ Спрінгейта, а також критичну оцінку її застосування з використанням даних підприємств сільського господарства Житомирської області.

У 1978 році, Гордон Спрінгейта в університеті Симона Фрейзера вивів нову дискримінантну модель прогнозування банкрутства. Модель отримала ім'я моделі банкрутства Спрінгейта. Використовуючи за основу модель Альтмана, Спрінгейта з дев'ятнадцяти спочатку відібраних для аналізу показників залишив в своїй формулі лише чотири основних коефіцієнта [1]. Загальний вигляд моделі наведений у формулі 1.

$$Z = 1,03A + 3,07B + 0,66C + 0,4D, \quad (1)$$

де А — оборотні активи до балансу; В — прибуток до виплат на загальну суму активів; С — прибуток до виплат на поточні зобов'язання; D — виручка до балансу (загальної суми активів).

Побудовано модель Спрінгейта для сільськогосподарських підприємств Житомирської області наведена на рис. 1.

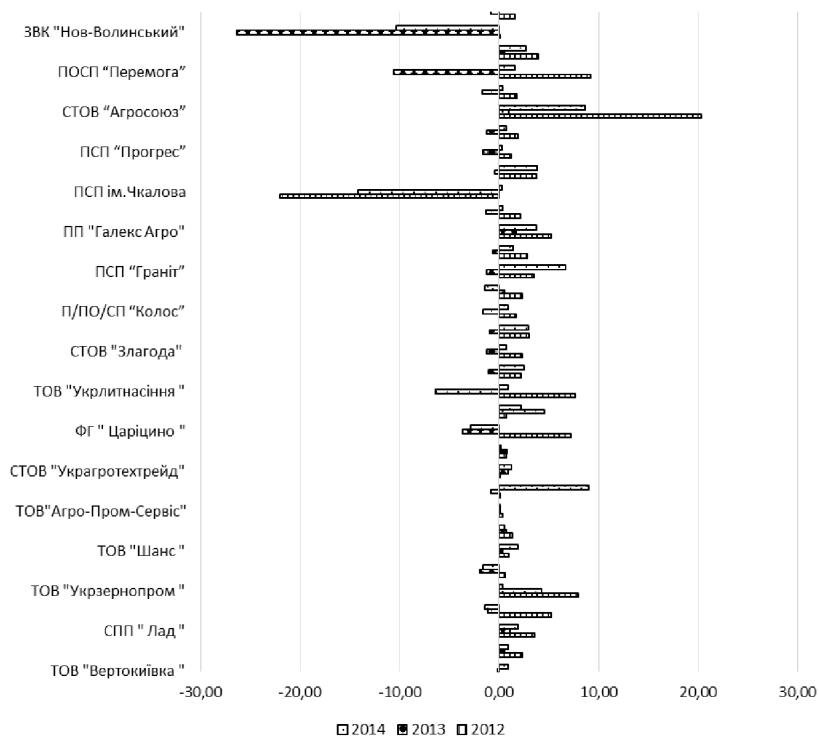


Рис. 1. Модель Спрінгейта для сільськогосподарських підприємств Житомирської області

Якщо $Z < 0,862$ підприємство отримує оцінку «крах». При створенні моделі Спрінгейт використовував дані 40 підприємств і досяг 92,5 процентної точності передбачення неплатоспроможності на рік вперед [5].

Результати оцінки сільськогосподарських підприємств Житомирської області за моделлю Спрінгейта свідчать про кризовий стан у таких суб'єктів господарювання: ПСП «Троянівське», ТОВ «Укрзернопром», СТОВ «Ліщинське», ТОВ «Житомирнасінтрав», ТОВ «Агро-Пром-Сервіс», ПСП «Глибочанське-ОСМВ», ФГ «Царіцино», СТОВ «Злагода», СТОВ ім. Б. Хмельницького, СТОВ «Оберіг», ПСП ім. Чкалова, ПСП «Прогрес», ЖФФГ «Аделаїда», СТОВ «Росток», ЗВК «Нов-Волинський», СТОВ «Городищанське». Для вибірки досліджуваних підприємств є характерною низька платоспроможність та розрахунки по зобов'язаннях, тому це й стає причинами для включення у рейтинг суб'єктів з позначкою «крах» у даній моделі. При цьому ті сільськогосподарські підприємства, які й за оцінками експертів та факторами мають високу

ймовірність настання банкрутства за моделлю Спрінгейта визначаються неплатоспроможним (це для прикладу СТОВ «Ліщинське»).

Якщо ж z -рахунок більше нормативного значення, то підприємство має перспективи для розвитку. Половина з обраних підприємств функціонують нормально та ефективно здійснюють свою виробничу діяльність (це для прикладу — ТОВ «Вертокиївка», СТОВ «Уккрагротехтрейд», П/ПО/СП «Колос», СТОВ «Агросоюз», тощо).

Слід відзначити, що застосування зарубіжних моделей до фінансово-го аналізу вітчизняних підприємств вимагає обережності, так як вони не враховують специфіку галузі.

Таким чином, є актуальною розробка методики, застосування якої дозволить оцінити, як фазу життєвого циклу, в якому знаходиться підприємство, так і ймовірність неплатоспроможності. При цьому методика повинна володіти достатнім ступенем вірогідності, в тому числі, використання специфічних показників з точки зору, як галузевої приналежності, так і масштабів своєї діяльності. Ефективна модель діагностики банкрутства повинна дозволяти прогнозувати виникнення кризової ситуації на підприємстві заздалегідь, ще до появи очевидних ознак. Застосування адекватних методик прогнозування банкрутств має дозволяти використовувати різні антикризові стратегії заздалегідь, ще до настання кризи, з метою її запобігання [2].

Отже, мінливість факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, та безпосередньо мінливість розвитку сільськогосподарських підприємств, є основними причинами недосконалості використання різноманітних моделей щодо прогнозування кризового стану. Важливим елементом тут залишається адаптивність до вітчизняних реалій та моніторинг факторів і своєчасне корегування значень досліджуваних коефіцієнтів. Використання множинних дискримінанти моделей для національних суб'єктів господарювання можливе лише за на основі зібраних та правильно проаналізованих фінансово-статистичних даних.

Література

1. Антикризисное управление: учебник для бакалавров / А. Т. Зуб. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2013. — 343 с.
2. Гудзь О.Є. Діагностика та управління платоспроможністю в сільськогосподарських підприємствах // Сталій розвиток економіки — 2011 р. — № 7 (10). — с. 171–175.
3. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: Теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій: Монографія. — К.: КНТЕУ, 2001. — 580 с.
4. Altman E. Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy. / E. Altman // Journal of Finance. — 1968 — 9. — 589–609 pp.
5. Springate, Gordon L. V., «Predicting the Possibility of Failure in a Canadian Firm. Unpublished M. B.A. Research Project, Simon Fraser University. — January 1978.

Секція 4. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА

Королева Наталья Вадимовна

к.э.н.

г. Белгород, Россия

Левченко Александр Сергеевич

*к.э.н., доцент кафедры экономики и организации производства
Белгородский государственный технологический университет*

им. В.Г. Шухова

г. Белгород, Россия

ОТНОШЕНИЕ К РЕЛИГИОЗНЫМ МЕНЬШИНСТВАМ В АРАБСКОМ МИРЕ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БЛИЖНЕВОСТОЧНОГО РЕГИОНА

Одним из важнейших факторов экономической безопасности является военно-политическая стабильность. В последнее время на Ближнем Востоке резко участились террористические акты и другие проявления насилия, особенно по отношению к христианам и представителям других религиозных меньшинств. Это связано с тем, что религия все чаще используется в качестве инструмента разжигания ненависти и оправдания жестокости. Быстрое распространение влияния ИГИЛ/ДАИШ¹ и религиозные чистки, происходящие на территории от северо-западной Сирии до Афганистана, в том числе печально известное массовое изгнание христиан из иракского города Мосул, вызывают закономерную обеспокоенность защитой прав немусульман в этом взрывоопасном регионе не только с точки зрения сохранения присутствия христиан на их исторической родине. Вооруженные столкновения, перерастающие в военные конфликты, содержат прямую угрозу стабильности экономической системы. Согласно результатам исследования причинно-следственных связей между терроризмом и экономическим ростом Д. Мейерикса и Т. Гриса (2013) [1], терроризм препятствует развитию хозяйственных систем Африки и исламских стран с низким уровнем политической открытости, высоким уровнем политической нестабильности и активной террористической деятельностью.

¹ Запрещенная в России и других странах террористическая организация.

На этом фоне актуализируется проблема исследования закономерностей преследований и восприятия общественностью этих нарушений прав человека, поскольку позволяет выявить источники и возможности снижения риска дестабилизации экономики всплесками террористической активности на религиозной почве.

Эмпирические данные свидетельствуют о том, что, несмотря на сообщения СМИ об отсутствии терпимости к немусульманам, большая часть арабских граждан придерживается толерантных взглядов по отношению к христианам и другим религиозным меньшинствам. Согласно результатам исследования «Arab Barometer», большая часть граждан в каждом государстве демонстрируют разные формы терпимости к немусульманам. На вопрос, будут ли они комфортно чувствовать себя, если их соседи будут принадлежать к другой вере, большинство респондентов дали положительный ответ. Даже в одной из наименее благоприятных, с точки зрения религиозной свободы, стране — Саудовской Аравии, 54% опрошенных сообщили, что согласились бы принять немусульман в качестве соседей. В Египте и Ливане практически все респонденты проявляют высокую терпимость. Показательным является тот факт, что более 82% иракцев ощущали бы себя комфортно рядом с соседями-представителями других конфессий [2]. Очевидно, что изгнание иракских христиан с территории их исторического проживания противоречит мнению большей части иракских граждан по данному вопросу.

Еще более сильным оказалось одобрение арабским обществом права немусульман исповедовать свою религию. Даже в Саудовской Аравии, где господствует строгое, пуританское направление ислама — ваххабизм, запрещающий открытое отправление культа других религий, более 65% респондентов поддержали право религиозных меньшинств практиковать свою веру. В Ираке значение этого показателя достигло 94%, что свидетельствует о неприятии иракскими мусульманами политики религиозного шовинизма.

Вышеуказанные вопросы имели целью выяснить отношение респондентов к «представителям других религий». Однако большая часть современных дискуссий в Ближневосточном регионе сконцентрирована на христианской проблеме. Согласно результатам глобального исследования ислама, которое провели специалисты Pew Research Center¹ в период

¹ The PEW Research Center (Исследовательский Центр PEW) — беспартийный американский научно-исследовательский центр, расположенный в Вашингтоне, округ Колумбия. Центр занимается исследованием социальных проблем и демографических тенденций в США и мире, проводит опросы общественного мнения, анализ медиа-контента и другие эмпирические социологические исследования. Исследовательский центр PEW не занимает четкие политические позиции и является дочерней компанией Pew Charitable Trusts [About Pew Research Center [Электронный ресурс] / The Pew Research Center. URL: <http://www.pewresearch.org/about/> (Дата обращения: 28.09.2016)].

с 2008 по 2012 годы в ряде арабских стран, только небольшой процент респондентов согласны с утверждением, что христианство и ислам имеют много общего. Единственным исключением является Ирак, где 63% опрошенных ответили утвердительно. Следовательно, представление о том, что иракцы враждебно настроены по отношению к христианству, является ложным. Более того, не мусульмане считают христиан враждебными, а наоборот. По мнению 40 и более процентов христиан в странах Африки, мусульманам свойственно проявление агрессии. Последователи ислама, напротив, оценивают исповедников Иисуса Христа значительно более позитивно [3].

Заслуживает внимания и тот факт, что во многих государствах с большинством мусульманского населения люди обеспокоены усилением угрозы исламского экстремизма так же, как и в западных странах. Эта озабоченность усиливается в течение последних нескольких лет. Так, значительную обеспокоенность распространением исламского экстремизма в своей стране выразили около 2/3 населения Ливана (67%), 48% жителей Пакистана, 40% населения палестинских территорий, 27% иорданцев и каждый пятый гражданин Турции [4], что значительно превышает значения показателя в 2013 году.

Негативную оценку последователи Мухаммеда демонстрируют и в отношении действий запрещенных террористических организаций. Как свидетельствуют результаты исследования The Pew Research Center «Мусульмане и ислам: основные факты в США и мире», большинство людей в странах с преимущественно мусульманским населением отрицательно относятся к действиям ИГИЛ/ДАИШ. Так, практически все респонденты в Ливане и 94% в Иордании не одобряют террористические акты, мотивированные религиозными убеждениями. Относительно небольшой процент населения оценивает преступную группировку положительно. В некоторых странах значительная часть респондентов предпочитает не отвечать на данный вопрос (в Пакистане – 62%). Положительное восприятие этой организации несколько выше в Нигерии (14%), чем в большинстве других стран. Среди нигерийских мусульман 20% одобряют ИГИЛ/ДАИШ (по сравнению с 7% нигерийских христиан). Военизированная группировка «Боко Харам», которая проводит террористические акты в Нигерии в течение многих лет, присягнула на верность ИГИЛ/ДАИШ. В целом мусульмане считают, что самоубийства, терроризм и другие формы насилия по отношению к гражданским лицам во имя ислама не имеют оправдания. Данной точки зрения придерживается 91% опрошенных мусульман в Ираке. Удельный вес последователей ислама, по мнению которых акты насилия во имя религии оправданы, составляет 40% на палестинских территориях, 39% в Афганистане и 29% в Египте [5, 6]. Приведенные данные свидетельствуют о том,

что радикальные проявления религиозных убеждений свойственны не исламу и его носителям в целом, а лишь отдельным экстремистски настроенным членам общества и их объединениям.

Несмотря на широкое распространение терпимости по отношению к христианам в массах, арабские граждане демонстрируют низкий уровень знаний о христианстве. Большинство респондентов в каждой из стран заявили, что они «мало знают» или «вообще ничего не знают» о христианстве. Например, в Ираке эта группа составляет 86% опрошенных. Данная тенденция присутствует даже в Ливане, государстве с большой численностью христиан: более 62% мусульманских респондентов сообщили об отсутствии или наличии незначительных знаний о христианской вере [5].

Таким образом, хотя уровень осведомленности о христианстве находится на низком уровне, терпимость немусульман к его представителям, а также неприятие проявлений насилия во имя веры в арабском мире остается высокой. На этом основании можно сделать вывод о том, что действия ИГИЛ/ДАИШ и других преступных организаций отражают мнение отдельных экстремистских групп, а не рядовых граждан. Государственная политика и действия радикальных группировок часто маскируют высокий уровень толерантности в сознании простых арабов, тогда как в действительности население данного региона поддерживает политику терпимости в отношении христиан и других религиозных меньшинств. Следовательно, снижение риска дестабилизации экономической безопасности в странах Ближнего Востока со стороны действий террористических группировок, мотивированных ненавистью к религиозным меньшинствам, зависит, прежде всего, от возможности приостановить распространение радикальной исламистской идеологии и предотвратить укрепление военной мощности отдельных агрессивно настроенных членов общества и их объединений. В целом, ни догматы традиционного ислама, ни убеждения большей части рядовых мусульманских граждан Ближнего Востока не несут угрозы экономической безопасности данного региона.

Література

1. Causality Between Terrorism And Economic Growth [Електронний ресурс] / Daniel Meierrieks, Thomas Gries // Journal of Peace Research. January 2013. Vol. 50. pp. 91–104, URL: <http://jpr.sagepub.com/content/50/1/91.full.pdf+html> (Дата звернення: 28.09.2016).
2. Arab Barometer. Country Report [Електронний ресурс] / Arab Barometer URL: <http://arabbarometer.org/country-report> (Дата звернення: 28.09.2016).
3. Tolerance and Tension: Islam and Christianity in Sub-Saharan Africa [Електронний ресурс] / The Pew Research Center. URL: <http://www.pewforum.org/2010/04/15/executive-summary-islam-and-christianity-in-sub-saharan-africa/> (Дата звернення: 28.09.2016).
4. Concern about Extremism Rising in Middle East and Asia [Електронний ресурс] / Pew Research Center. URL: <http://www.pewglobal.org/2015/07/16/extremism-concerns-growing-in-west-and-predominantly-muslim-countries/extremism-concerns-02/> (Дата звернення: 28.09.2016).
5. Muslims and Islam: Key findings in the U.S. and around the world [Електронний ресурс] / Pew Research Center. – [22.07.2016]. URL: <http://www.pewresearch.org/fact-tank/2016/07/22/muslims-and-islam-key-findings-in-the-u-s-and-around-the-world/> (Дата звернення: 28.09.2016).
6. Трухин А. С. Многовекторные турецко-иранские отношения на современном этапе / Трухин А. С., Гузирова В. Ш. // Вестник БГТУ им. В. Г. Шухова. – 2015. – № 3. С. 252–254.

Секція 5. ЕКОНОМІЧНА КІБЕРНЕТИКА

Natalia Kochkina

PhD in Economics, Associate Professor

Andriy Stavytsky

PhD in Economics, Associate Professor

*Taras Shevchenko National University of Kyiv
Kyiv, Ukraine*

DEFINING A ROLE OF SOCIAL FACTORS IN A COUNTRY ECONOMIC DEVELOPMENT

Growing women's role in society is reflected in the expansion of their participation in social processes and business. Increasing of women's intellectual and volitional activity leads to growth of their competitiveness in the labour market, which stimulates gender asymmetry alignment. In general, gender equality contributes to human capital and improves labour productivity. Well educated woman can participate in more economically valuable activity and expand the market competitiveness. On the other hand, she understands the necessity of investing in the human capital of her children. That forms the basis for replication of highly efficient human resources. Thus, gender equality appears to be an important factor of economic growth [1].

In the last decades, the proportion of women involved in the company management in the top and middle levels increased significantly. In 2015, each fifth woman in the world on average held the position of top manager. In Latvia that parameter was 32%, Romania, Poland, Hungary, Bulgaria, Lithuania, Estonia, Ukraine and China – 18–25%. The lowest percentage of women in top management was observed in the Middle East and North Africa. The proportion of women – co-owners of the business – also increased. Remarkably, the highest positions by this indicator were occupied by China (64%), Sweden (53%), Hungary and Romania (47%). In Turkey, that parameter received 25%, and in India – 11% [2].

Recently, however, new risks of gender asymmetry appear. Significant changes in current business models are caused by the destruction of familiar methods of production, consumption, logistics and marketing. That leads to changing the configuration of the established labor market. As a result the growing gender gap in traditionally “female” spheres is observed. In the same time new employment opportunities open in areas with generally high men

proportion. These trends cause the need to consider gender factors in creating the social and economic forecasts of society development. However, despite the objective need, the gender factor is not enough investigated. So the aim of this work is to identify the relationships between gender inequality indicators and economic growth of the country.

The gender asymmetry is recently discussed quite often. Numerous reports on gender issues are published on a regular basis. Among them worth mentioned is “The Global Gender Gap Report” by World Economic Forum. The research covers 145 countries differentiated by Gender Gap Index. The top five rankings include Iceland, Norway, Finland, Sweden and Ireland. Ukraine occupies 67 position [2].

The United Nations publish “Human Development Report” where calculate two indices: Gender Development Index and Gender Inequality Index. Top-5 countries by the last index are Slovenia, Switzerland, Germany, Denmark and Austria. Ukraine ranks 57 among 188 countries [3]. A similar index for the EU countries is calculated by the European Institute for Gender Equality [4].

International Labor Organization presents a report “Women in Business and Management” that contains data about the women business activity in the world [5]. OECD Development Center estimates Social Institutions and Gender Index evaluating the level of women’s discrimination in 160 countries. It should be noted that Ukraine has enough low SIGI index [6].

The abovementioned reports contain mainly statistical information on the gender asymmetry not taking into account the economic component. However, from time to time appear the works that try to calculate the economic effects of gender inequality. Among them the research by Ward J., Lee B., Baptist S., Jackson H. (2010) that investigates mainly the influence of demographic gender factors on the country economic growth [1]. This stipulates conducting the own research based on econometric methods, and aimed at identifying the relationship between gender inequality indicators and economic growth of the country.

For that purpose we have chosen for the analysis 16 indicators combined into 3 groups. The first group of factors involved the social and cultural indicators by G. Hofstede: power distance, individualism, masculinity, uncertainty avoidance, long-term orientation and indulgence (on a scale of 0 to 100) [7]. The second group of factors characterised the women business activity: the share of companies with women in top management; the share of companies whose owners are women; the proportion of women in senior and middle management levels; the proportion of women among all managers in the business [2].

The third group of factors reflected indicators of Gender Gap Index (on a scale from 0 to 1, where 1 is full gender equality): economic participation and opportunity; educational attainment; health and survival; political empowerment. Finally, the last two factors are the mean age of female at marriage and GDP (PPP) per capita in USD [8].

So, the purpose of our research was to identify factors that are very likely to determine the economic growth of society. For this goal, regression was used to determine the econometric relationships between the level of GDP per capita in PPP and a certain set of social and cultural factors.

Results. The analysis showed that not all the factors have a significant impact on selected economic indicators. A stepwise procedure of variable selection was used to determine the set of the most important factors for modeling the GDP (PPP) per capita. After all the necessary tests the best regression can be seen in the following form:

$$y_i = -23508 + 333.33 \cdot x_{1i} + 211.44 \cdot x_{2i} - 621.92 \cdot x_{3i} + 70283.21 \cdot x_{4i}, R^2 = 0.92,$$

where

- y – GDP (PPP) per capita in country i , USD;
- x_1 – level of individualism by G. Hofstede in country i ;
- x_2 – level of indulgence by G. Hofstede in country i ;
- x_3 – share of women among managers in country i ;
- x_4 – index of economic participation and opportunity in country i .

All factor coefficients are significant, the model is adequate. It accurately explains how GDP per capita in the country depends on the selected parameters. In particular, the growth of individualism in the country by 1 point contributes to higher GDP per capita at 333 USD. Increase in the level of indulgence by 1 point leads to a higher level of GDP per capita at 211 USD. At the same time, the growth of number of women in management positions does not contribute to the enrichment of the country. On the contrary, each additional percentage of women in top-management takes away 622 USD from GDP per capita. At last, it is extremely important to mention the index of economic participation and opportunity in the country: each increase of the mentioned index by 0.01 point leads to the growth of GDP per capita at 702 USD.

It's also interesting to study how each of the socio-cultural indicators is linked to GDP per capita in the country. Fig. 1 shows the structure of the four social components in comparison with the country GDP per capita.

Furthermore, based on the obtained model we calculated a value of a sample regression function that shows forecasted level of GDP per capita determined by 4 socio-cultural indicators. For example, in Ukraine it should be 15193.5 USD, although the real value is almost two times less (7970.75). At the same time for Lithuania the real and calculated GDP are almost the same (29,089.39 and 28,359.10 USD respectively). Similar calculations were done for all the considered countries. As a result we calculated the coefficient of country gender and socio-cultural potential exploitation, which shows the deviation between the real and calculated GDP:

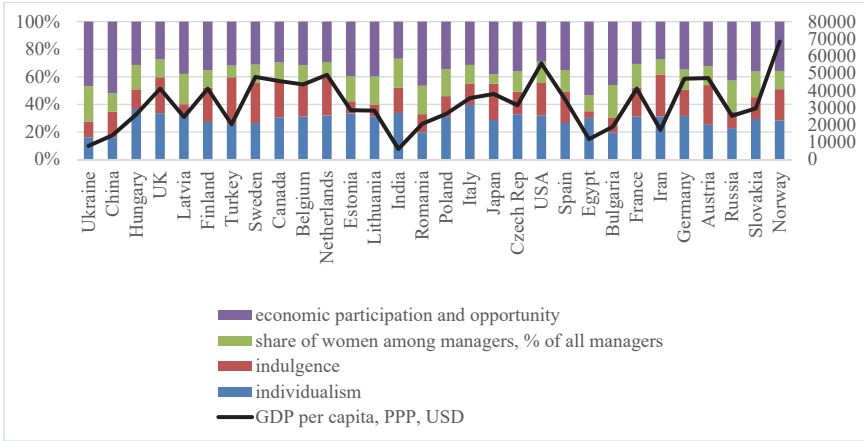


Fig. 1. Structure of socio-cultural indicators and GDP (PPP) per capita, USD
 Source: author's calculations based on [2; 5; 7; 8]

$$K_i = \frac{\hat{y}_i}{y_i},$$

where

y_i — GDP (PPP) per capita in country i , USD;

\hat{y}_i — GDP forecasted by regression.

All the coefficients are distributed in the interval from 0.52 (Ukraine) to 1.31 (Norway) and show how the country uses its socio-cultural and gender potential. Based on the nominal value of the coefficient we arranged all countries by groups. The first group includes countries for which coefficient is less than 0.80. These countries are characterized by relatively wide shade economy (Ukraine, China, and Hungary) and underestimated level of living. The second group includes countries with coefficient from 0.8 to 0.9 (Great Britain, Latvia, Finland, Turkey, and Sweden). The third group comprises countries that have a ratio of 0.9 to 1: Canada, Belgium, Netherlands, Estonia, Lithuania, India, and Romania. The fourth group of countries is characterized by slightly overstated level of GDP per capita. For them, the coefficient is between 1 to 1.1: Poland, Italy, Japan, Czech Republic, and USA. The fifth group of countries has a coefficient between 1.1 to 1.2: Spain, Egypt, Bulgaria, France, Iran, and Germany. Finally, four countries in the seventh cluster have GDP strongly overvalued in respect to the model level (coefficient greater than 1.2): Austria, Russia, Slovakia, and Norway. These countries fully exploit their socio-cultural and gender potential.

Finally, for a better understanding of country differentiation a special matrix was built. It investigated the relationship between the level of GDP per capita and the achieved coefficient of socio-cultural and gender potential exploitation. All countries that have GDP per capita less than 20 thousand USD were distributed in the first group. Countries with GDP per capita between 20 and 40 thousand USD went to the second group. The third group contained countries with GDP per capita above 40 thousand USD. Similarly, countries with a coefficient less than 0.9 went to the first group, from 0.9 to 1.1 – to the second, more than 1.1 – to the third. Thus, countries with low coefficient do not sufficiently use the potential formed by social, cultural and gender spheres. As a result, their level of economic development is lower in comparison with other countries. Middle and high values of the coefficient indicate that countries efficiently exploit their gender and cultural potential. As a result, such countries have zero or positive difference between the real and calculated by regression GDP per capita (see. Fig. 2)

Coefficient of country gender and socio-cultural potential exploitation	High	Egypt Iran Bulgaria	Russia, Slovakia	France Germany Austria Norway
	Medium	India	Romania Poland Lithuania Estonia Czech Rep Italy Japan	Belgium Canada Netherlands USA
	Low	Ukraine China	Latvia Hungary	Finland UK Sweden
		Low	Medium	High
		GDP (PPP) per capita		

Fig. 2. Clustering of countries
 Source: author's calculations based on [2; 5; 7; 8]

Fig. 2 shows that Ukraine is among countries with low coefficient and GDP per capita. Country profile is formed by low level of individualism, indulgence and women political empowerment, average economic activity, and early age of marriage. That means that avoidance of the gap between real and potential economic growth requires increase in the level of individualism and indulgence, stimulating wider participation of women in political

life and reviewing priorities for career and marriage.

Conclusions. The study showed that the economic development of society is significantly associated with socio-cultural and gender factors. The paper discusses various social parameters (socio-cultural indicators after G. Hofstede, indicators of women business activity in the society, etc.). It was revealed that at least some of these parameters significantly correlate with the level of GDP per capita. In particular, it is shown that the rise of individualism in the country by 1 point contributes to higher GDP per capita at 333 USD, indulgence – at 211 dollars USD. At the same time, the growth of number of women in management positions does not contribute to the enrichment of the country. On the contrary, each additional percentage of women in management takes away 622 dollars USD from GDP per capita. Finally, index of economic participation and opportunities in the country plays an im-

portant role: each increase it by 0.01 point leads to the growth of GDP per capita at 702 USD.

The important role of the identified factors indicates the necessity to encourage change in the mentality of the Ukrainian people, significantly increasing the level of individualism. Obviously, it is necessary to promote competition in various spheres of life. The relationship between socio-cultural figures indicates that the growth of individualism and indulgences will increase the participation of women in economic and political life of society, which in turn leads to higher living standards. The country should also stimulate the review of priorities concerning career and marriage: the mature family is able to contribute to the welfare of the society more significantly.

References

1. Ward J., Lee B., Baptist S., Jackson H. (2010) Evidence for Action. Gender Equality and Economic Growth. Chatham House. The Royal Institute of International Affairs.
2. The Global Gender Gap Report (2015) World Economic Forum // <http://reports.weforum.org/global-gender-gap-report-2015/>.
3. Human Development Report (2015) United Nation Development Program // http://hdr.undp.org/sites/default/files/2015_human_development_report.pdf.
4. Gender Equality Index 2015. Measuring gender equality in the European Union 2005–2012. Report (2015) European Institute for Gender Equality // <http://eige.europa.eu/sites/default/files/documents/mh0215616enn.pdf>.
5. Women in Business and Management (2015) International Labour Organization // http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/-dgreports/-dcomm/-publ/documents/publication/wcms_334882.pdf.
6. Social Institutions% Gender Index. Ukraine (2014) OECD Development Center // <http://www.genderindex.org/sites/default/files/datasheets/UA.pdf>.
7. Geert Hofstede. Research // <https://geert-hofstede.com/research.html>.
8. Global Competitiveness Report 2015–2016 (2015) World Economic Forum // <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/>.

Секція 8. МЕНЕДЖМЕНТ

Муравьёва Анастасия Владимировна
*студентка педагогического училища
г. Бахмут, Донецкая область*

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИНТЕГРАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В ОРГАНИЗАЦИИ МЕНЕДЖМЕНТА

Для успешного развития экономики Украины необходимо обеспечить эффективное управление, основанное на использовании мировых и российских достижений в области науки и практики менеджмента.

Главный вопрос, на который мы должны получить ответ: что такое менеджмент и кого можно назвать менеджерами?

Управление как особый вид профессиональной деятельности возникло в ходе развития общественного производства. Его появление связано с укрупнением производства, появлением вместо мастеров-одиночек крупных промышленных предприятий, требующих принципиально иной организации труда и управления. Большой частью причиной появления управления как обособленного вида деятельности является разделение труда и необходимость углубленных профессиональных знаний для организации и координирования совместной деятельности людей. Управление представляет собой целенаправленное воздействие. Виды деятельности в управлении можно рассматривать в структурно-содержательном и процессуально-содержательном аспекте. Для того чтобы осуществлять управление, руководителю необходимо выполнять определенные действия. Последовательность и комбинация действий составляет процесс управления. Осуществление действий происходит в определенной среде — в системе управления. Для того чтобы управленческие действия достигли желаемого результата, необходимо использовать определенные средства и методы воздействия на людей, то есть механизм управления.

Управление — понятие широкое. Существуют различные типы управления — бюрократическое, командно-административное, технократическое и др.

Управление — это процесс планирования организации, мотивации и контроля необходимый для того, чтобы сформировать и достичь цели организации.

Управление представляет собой осознанную целенаправленную деятельность человека с помощью, которой он упорядочивает и подчиняет своим интересам элементы внешней среды общества, техники и живой природы. Управление должно быть направленно на успех и выживание.

В управление всегда есть: субъект — тот, кто осуществляет управление и объект — тот, кем управляют действия субъекта управления, т.о. основная задача управления организовать работу других людей, при этом высшей формой искусством управления является такая организация, при которой у объекта управления создается ощущение, что ни кто им не управляет.

Различают управление техническими системами, экономическое управление, а также социальное, в ходе которого регулируются различные отношения между людьми.

Цель управления — это желаемое, возможное и не обходимое состояние производство, дела, проблемы, которые обязательно должны быть достигнуты.

Орудие управленческого труда включают: оргтехнику, вычислительную технику, обеспечивающие механизм и автоматизацию управленческого труда.

Предметом управленческого труда являются люди, отношения между ними, которые касаются данного производства.

Продукт управленческого труда является управленческое решение. Цена решения определяется себестоимостью и прибылью. Побочным продуктом в управленческой деятельности является: система управления, психологический климат.

Сегодня мной будет представлен особый тип управления — менеджмент. Менеджмент — область управленческой и хозяйственной деятельности, обеспечивающей рациональное управление экономическими процессами, организации систем управления и его совершенствования в соответствии задачам социально-экономического развития.

Менеджмент — способность, манера обращения с людьми, власть и искусство управления, особого рода умения и административными навыками, организация управления, административная единица.

Менеджмент — это процесс оптимизации человека и его, материальных и финансовых ресурсов, это также искусство так, как требует постоянного творческого подхода.

Именно этот тип управления в наибольшей степени соответствует рыночным условиям хозяйствования. При этом мы рассмотрим основные признаки менеджмента как типа управления и его инфраструктуру, необходимость профессионализма в управлении.

Реализуют управление менеджеры — должностные лица, в обязанности которых входит управление организациями и их подразделениями. Управление представляет собой особый вид деятельности. Его специфика проявляется в особенностях управленческого труда. Можно определить факторы успешной деятельности менеджера. Все менеджеры в процессе своей

деятельности играют определенные роли, обусловленные их должностным положением. Специфика управленческого труда предъявляет требования к профессиональным и личным качествам менеджера. Причем профессиональные качества могут и должны целенаправленно формироваться.

Менеджмент характеризуется тем, что этот тип управления осуществляется в рыночных условиях, то есть в условиях экономической самостоятельности и предпринимательской деятельности организаций, в условиях конкуренции и риска.

Внешняя среда и условия реализации менеджмента обуславливают то обстоятельство, что такой тип управления может осуществляться преимущественно: с использованием экономических средств воздействия; с использованием мотивационных механизмов управления.

Кроме того, для менеджмента необходимо использование современных информационных технологий. Современные информационные технологии позволяют быстро передавать и обрабатывать информацию, просчитывать варианты управленческих решений, что совершенно необходимо для быстрого реагирования на изменения во внешней и внутренней среде организаций.

Необходимость функционирования организации в сложной и подвижной внешней среде требует оперативного анализа складывающейся ситуации, выявления проблем, определения путей их разрешения, выработки соответствующего ситуации поведения и стратегии развития. Для решения этих задач требуются гибкие формы управления, способные быстро адаптироваться к изменяющимся условиям.

Итак, мы отметили особенности, которые являются характерными для менеджмента. Они свидетельствуют о том, что менеджмент является сложным типом управления, требующим специальных знаний и навыков, умения творчески подходить к решению проблем. Для реализации управленческой деятельности такого рода необходим профессионализм.

Таким образом, можно сказать, что менеджмент — это тип управления, отвечающий современным требованиям рыночной экономики.

Менеджмент как вид деятельности человека не существует абстрактно, «в безвоздушном пространстве». Он реализуется в определенной среде, использует накопленные в обществе знания, опирается на систему ценностей, традиций, принятых в обществе, на его культуру.

Инфраструктура менеджмента характеризует условия, в которых возможно и необходимо возникновение и формирование этого типа управления.

Все факторы инфраструктуры менеджмента можно разделить на три группы: менталитет, господствующий в обществе; уровень научного сознания (понимание проблем развития); общественная среда, в которой осуществляется управление.

Менталитет характеризуют ценности, традиции, культура, социально-психологическая атмосфера, правовое сознание, экономическая пси-

хология. От того, каков менталитет общества во многом зависит какие методы и способы применяет руководитель для воздействия на своих подчиненных, как быстро и добросовестно выполняют работники указания руководителя, как строят отношения с коллегами и руководством и т.д.

Научное сознание характеризуется общим уровнем функционирующих в обществе знаний в области экономики, менеджмента, социологии, психологии, информатики, а также отношением к социально-экономическим ситуациям и власти. Система знаний составляет потенциал, который использует менеджмент.

Общественная среда характеризуется условиями рынка, характером предпринимательства, образованием, системой государственного управления, структурой собственности, ресурсами. Общественная среда является тем фундаментом, на котором строится менеджмент.

Таким образом, мы определили, что менеджмент — это область управленческой и хозяйственной деятельности, обеспечивающей рациональное управление экономическими процессами, организации систем управления и его совершенствования в соответствии задачам социально-экономического развития.

В ходе работы было дано определение:

- Основным понятиям, применяемым в менеджменте.
- Элементом системы управления.
- Принципам управления.
- Методам управления.

Менеджмент как научная дисциплина прошел долгий путь развития, и в настоящее время известны и применяются более 13-ти научных подходов, суть которых раскрыта во второй главе работы.

В культуре развитых капиталистических стран понятие менеджмент очень часто соседствует с понятием бизнес, хотя на данный момент становится очевидным, что менеджер и бизнесмен — далеко не одно и то же.

Данные различия в понимании сути и значения менеджмента делают необходимым более детальное изучение менеджмента как науки. Таким образом, эффективное становление рыночных отношений в Украине во многом определяется формированием современных управленческих отношений, повышением управляемости экономики. Именно менеджмент, управление обеспечивает связанность, интеграцию экономических процессов в организации.

Литература

1. Веснин В. Р. Менеджмент: Учебник. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004.
2. Бусыгин А. В. Эффективный менеджмент: Учебник. — М.: Финпресс, 2000.
3. Веснин В. Р. «Менеджмент для всех». — М.: Знание, 1994. — 173 с.
4. Кабанов А. Я. Управление персоналом организации. — М., 1997.

Секція 7. Міжнародна економіка

Королева Наталья Вадимовна

к.э.н.

г. Белгород, Россия

Левченко Александр Сергеевич

*к.э.н., доцент кафедры экономики и организации производства
Белгородский государственный технологический университет*

им. В.Г. Шухова

г. Белгород, Россия

МЕТОДЫ БОРЬБЫ С ЭКОНОМИЧЕСКИМ НЕРАВЕНСТВОМ

Для современного глобального мира характерно стремительное усиление экономического неравенства стран и регионов. Согласно результатам исследования международного объединения независимых благотворительных неправительственных организаций Oxfam International, состояние 85-ти богатейших людей планеты сопоставимо с накопленными активами беднейшей половины человечества. Один процент населения планеты владеет половиной мирового богатства (110 трлн долл.), что в 65 раз превышает объем активов половины населения Земли (нижней доходной группы). Каждые семь из десяти человек живут в странах, в которых экономическое неравенство усиливалось в течение последних 30 лет. В течение 1980–2012 годов доходы представителей одного процента самого богатого населения увеличились в 24-х из 26-ти исследованных стран. В США 95% доходов, полученных от роста экономики после финансового кризиса 2008–2009 годов, получили 1% самых богатых людей, тогда как 90% населения обеднели [1].

В постиндустриальных экономиках получили широкое распространение три основных метода борьбы с социальным неравенством:

- увеличение размера минимальной зарплаты или ограничение зарплат генеральных директоров корпораций;
- повышение налогов, через которые происходит перераспределение богатства и финансирование государственных программ благосостояния;
- развитие действенных механизмов мотивации миллионеров к филантропической деятельности.

Указанные методы применяются в комплексе, поскольку реализация их изолированно друг от друга во времени не обеспечивает достижение максимально возможного желаемого эффекта в долгосрочной перспективе. Рост минимальной зарплаты в реальном выражении может усиливать мотивацию к труду, повышать его производительность, препятствовать оттоку трудовых мигрантов из стран бывшего социалистического лагеря, способствовать восстановлению ценности работников умственных и творческих профессий на рынке труда, улучшать представления работодателей об уровне достойной оплаты последнего [2, 3]. Данные механизмы оказываются дееспособными при наличии эффективной системы мер наказания за выплату теневой зарплаты и отсутствии коррупции.

Рост налогов как метод сглаживания экономического неравенства эффективен в условиях высокой прозрачности бюджетного процесса и институционализации механизмов выражения общественного мнения относительно направлений и объемов расходования средств местных и государственного бюджетов, а также социального контроля этих действий. В настоящее время экономики стран СНГ и Восточной Европы не относятся к числу хозяйственных систем, в которых хорошо развиты указанные свойства. Доверие населения в области использования представителями государственной власти налоговых поступлений остается на низком уровне в результате непрозрачности и невозможности влиять на бюджетный процесс. Воздействие на управленческие решения чиновников, опосредованное механизмом демократических выборов, в действительности оказывается мыльным пузырем. Связь политических деятелей и электората после выборов носит односторонний характер и реализуется, главным образом, через каналы СМИ в форме декларативных заявлений и нередко противоречивых фактов. В странах Западной Европы и других постиндустриальных государствах, где акцент экономического развития перенесен с промышленного производства на экономику знаний и творческие индустрии, уровень развития гражданского общества позволяет в большей степени реализовать концепцию общественного контроля и влияния на бюджетно-налоговый процесс. Следовательно, использование фискальных мер демонстрирует большую эффективность в сфере противодействия социальному расслоению по доходному признаку.

Наряду с прямыми методами государственного регулирования благосостояния граждан (размер минимальной зарплаты и фискальная политика) применяются косвенные рычаги, к которым относится филантропия. Филантропия (от *греч.* *phileo* — люблю, *anthropos* — человек) — это финансовые вливания на безвозмездной основе фондов, организаций, богатых физических лиц в особо крупных размерах в развитие долгосрочных социально значимых проектов. Основным отличием филантропии от благотворительности является более длительный горизонт

планирования, большие объемы инвестиций и масштаб целевой аудитории, которая выиграет от реализации проекта. Существенным преимуществом третьего сектора перед государством и частными корпорациями является их низкий уровень подотчетности. Так, директор предприятия зависит от мнения инвесторов, которые стремятся извлечь максимальную прибыль, и, следовательно, его управленческие решения подчинены, в первую очередь, этой цели, и могут не учитывать экстернальные издержки, которые понесет общество (экологические и продовольственные риски, угрозы жизни и здоровью потребителей продукции и услуг и др.). Политический деятель зависит от решений электората, поэтому при разработке и реализации решений он принимает во внимание, прежде всего, меры, которые повысят его рейтинг среди избирателей. Долгосрочные проекты непопулярны вследствие уменьшения стоимости денег во времени. Ценность денег сегодня выше, чем польза от них завтра, чему способствуют как инфляционные процессы, так и утрата альтернативных доходов. Ввиду этого большей популярностью пользуются не масштабные проекты, направленные на постепенное улучшение условий жизни в длительной перспективе, а мероприятия, нацеленные на решение сиюминутных проблем — рост социальных трансфертов, ослабление налогового бремени и т.д.

В отличие от бизнесменов и политиков, третий сектор не зависит ни от инвесторов, ни от электората. Филантроп подчиняется совету директоров и законам своей страны, и в процессе принятия решений учитывает репутацию фонда и социальный эффект от проектов. Длительный горизонт планирования позволяет воплощать непопулярные ни в государственном, ни в частном секторе меры по улучшению условий жизни общества — строительство мостов, реализация программ повышения грамотности, улучшение качества медицинского обслуживания и санитарии, развитие сельских и удаленных местностей и т.д.

Таким образом, основная задача филантропии, на наш взгляд, заключается в том, чтобы дополнять, а не замещать, функции государства в области улучшения жизни населения, расширять возможности государственного и корпоративного секторов в этой сфере. Несоввершенство развития указанных методов борьбы с социальной дифференциацией диктует необходимость использования одновременно всех перечисленных мер с целью повышения их общей результативности. В то же время масштабы, глубина и темпы роста экономической поляризации в современном мире свидетельствуют о том, что глобализация является инструментом паразитирования богатых стран на развивающихся экономиках, и дают достаточно оснований предположить, что при сохранении существующего миропорядка вероятность преодоления раскола между странами по доходному признаку практически равна нулю. Программы

борьбы с бедностью, реализуемые на всех уровнях, декларируют высокие цели, однако не приносят ожидаемых результатов, а объемы благотворительности и филантропии таковы, что, если и могут решить ряд локальных проблем, неспособны улучшить ситуацию кардинально. Следовательно, социальное неравенство будет усиливаться в дальнейшем, до тех пор, пока не наступят глобальные изменения мироустройства, и борьба с обнищанием масс не перейдет из плоскости лицемерной «помощи» малоимущим (богатых ресурсным и, нередко, человеческим капиталом), странам, производственному потенциалу которых не позволяют реализоваться, в плоскость открытия возможностей для их самодостаточного развития.

Литература

1. Working for the Few. Political Capture and Economic Inequality [Электронный ресурс] / Oxfam International. — [20.01.2014]. — Режим доступа: https://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/file_attachments/bp-working-for-few-political-capture-economic-inequality-200114-en_3.pdf
2. Совершенствование оплаты труда как фактор модернизации российской экономики [Электронный ресурс] / И. А. Кузнецова, Н. В. Королева, Л. И. Ярмоленко, Г. Г. Балабанова // Вестник БГТУ им. В. Г. Шухова. — 2015. — № 4. С. 149–155. — Режим доступа: http://vestnik_rus.bstu.ru/shared/attachments/96348
3. Растворцева, С. Н. Обзор исследования влияния международных интеграционных процессов на социально-экономическое неравенство регионов / Растворцева С. Н., Ченцова А. С., Усманов Д. И. // Вестник БГТУ им. В. Г. Шухова. — 2014. — № 5. С. 156–160.

Секція 8. ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА

Дулік Тетяна Олександрівна
кандидат економічних наук, доцент
Шаранов Роман Сергійович
студент, Університет митної справи та фінансів
м. Дніпропетровськ, Україна

НАПРЯМИ ПРОТИДІЇ ТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ТА ЛЕГАЛІЗАЦІЇ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВ, ПРИХОВАНИХ ВІД НАДМІРНОГО ОПОДАТКУВАННЯ ЇХ ПРИБУТКУ

Негативні очікування суб'єктів господарювання та макроекономічна нестабільність в Україні спричинили активізацію відпливу капіталів з легального сектору та зростання рівня тінізації її економіки. Високий рівень тінізації об'єктивно призводить до руйнування важелів управління економікою, подальшого розшарування населення, підриву довіри до влади та гальмування реформ [1, с. 3].

Тіньова економіка (*англ. black economy, ghost economy, shadow economy*) — господарська діяльність, яка розвивається поза державним обліком та контролем, а тому не відображається в офіційній статистиці. «Тіньові» підприємства не перерозподіляють власних доходів до бюджетів та державних цільових фондів, вони не сплачують податків, збільшуючи власні прибутки [2].

Тіньова економіка має об'єктивний характер та існує у всіх країнах, відрізняючись лише обсягами, формами та засобами контролю. У високорозвинутих країнах, за різними оцінками, вона становить близько 17% ВВП, у країнах із перехідною економікою — більше 20% ВВП, а в країнах, що розвиваються (країни третього світу), — більше 40% ВВП [3].

На сьогодні у вітчизняній науковій літературі не існує єдиної концепції визначення тіньової економіки, її структурних складових елементів та не розроблено ефективних методів вимірювання її обсягів. Тому за різними джерелами [4; 5] масштаби і характер діяльності у сфері тіньової економіки варіюються в широких межах: 15–50% ВВП і більше.

Державна служба статистики України останніми роками визначає обсяги тіньової економіки у середньому від 15% до 18% ВВП [4].

За розрахунками австрійського економіста Ф. Шнайдера, рівень тіньової економіки в Україні становить 52,8% від офіційного ВВП [4].

Відповідно до розрахунків Міністерства економічного розвитку та торгівлі України рівень тіньової економіки в Україні за 2007–2015 рр. у середньому становив 36,1% від обсягів офіційного ВВП (див. рис. 1). Такий факт перевищення тіньовою економікою критичного рівня у 30% від ВВП засвідчує про посилення її негативного, руйнівного впливу на національну економічну систему [5] та створення додаткових можливостей для поширення корупції, недоотримання податкових надходжень, вчинення інших правопорушень.



Рисунк 1. Рівень тіньової економіки в Україні [5]

Проте, упродовж I кварталу 2016 року, незважаючи на те, що економіка України знов пройшла стрес-тестування на стійкість до негативних змін (шоків), тенденція до скорочення рівня тіньової економіки, започаткована у другій половині 2015 року, збереглась. За попередніми розрахунками Мінекономрозвитку у I кварталі 2016 року рівень тіньової економіки склав 41% від офіційного ВВП, що на 5 в.п. менше порівняно з показником відповідного періоду 2015 року [6].

Детінізація стала результатом:

- зміцнення макроекономічної стабільності (інфляція за I квартал склала 1,5% проти 20,3% за відповідний період у 2015 році; девальвація обмінного курсу гривні при цьому становила 12,6% порівняно зі зростанням її рівня у 1,5 рази у I кварталі 2015 року);
- поліпшення бізнес-клімату внаслідок продовження політики дерегуляції, підвищення ефективності управління державним сектором економіки та його оптимізації;
- поступового відновлення та формування нових міжгалузевих зв'язків в економіці;

– здійснення важливих кроків з легалізації доходів (зниження єдиного соціального внеску до 22%) [6].

Однак частка тіньового сектору в Україні й далі залишається досить високою, а податкові правопорушення охоплюють всі сфери національної економіки (виробничу, кредитно-фінансову і банківську сфери, сферу забезпечення енергоносіями, агропромисловий комплекс тощо) та види фінансово-господарської діяльності підприємств різної форми власності. При цьому використовуються різні нелегальні схеми тіньової діяльності. Наприклад, здійснення діяльності без належної державної реєстрації; створення фіктивних підприємств; фальсифікація облікової документації; подання недостовірної інформації щодо об'єктів оподаткування; незаконне виробництво, реалізація товарів (послуг) у межах легальної діяльності та їх ввезення на митну територію України, насамперед підакцизних товарів (нафтопродуктів, алкогольних напоїв та тютюнових виробів) тощо.

На думку окремих експертів, причинами такого стану є несприятливі адміністративні та правові умови, в яких діють суб'єкти господарювання через незмінно високий рівень корупції, відсутність ефективної судової системи та належного захисту прав власності [6], а також високий рівень оподаткування доходів підприємств і ступінь державної «зарегульованості» економіки, що ставить під сумнів в цілому обґрунтованість проведених у країні податкових перетворень і ефективність заходів податкової політики.

Як відомо, з точки зору безпосереднього впливу податкових важелів, визначення рівня податкового навантаження на доходи підприємств можна здійснити шляхом порівняльної характеристики такого податкового важеля як ставка податку на прибуток підприємств в Україні та в інших країнах і тим самим з'ясувати якою є дія, вплив, ефект, сфера поширення цього податку на фінансовий стан його платників. Така порівняльна характеристика представлена в таблиці 1 станом на 2016 рік [7].

Таблиця 1

Ставки податку на прибуток підприємств у країнах ЄС та Україні [7]

Назва країни	Податок на прибуток (%)
Австрія	25
Бельгія	33
Німеччина	15,8
Італія	27,5
Польща	19
Україна	18
Франція	34,3
Чехія	19
Швеція	22

Як бачимо, в Україні, порівняно з країнами ЄС, застосовується ще достатньо низька ставка податку на прибуток підприємств. Але в зв'язку з тим, що вітчизняні підприємства, на відміну від зарубіжних, функціонують в умовах несприятливого податкового клімату і тому неспроможні сплачувати податки за високими для них ставками. Крім того, у більшості зарубіжних країн ставки податку на прибуток диференціюються залежно від суб'єкту оподаткування та виду їх діяльності, тоді як усі вітчизняні підприємства сплачують цей податок фактично за єдиною ставкою. При цьому вони змушені сплачувати ще й велику кількість інших податків, зокрема ПДВ, основна ставка якого майже в усіх операціях становить аж 20%, то й рівень їх податкового навантаження стає надмірним, що призводить до вимушеного приховування доходів такими підприємствами.

Максимальне залучення в національну економіку коштів, які можуть бути отримані від «детінізації» економіки та легалізації доходів, прихованих від надмірного оподаткування, в т.ч. вивезених за кордон, можливе лише у випадку послідовної реалізації державою комплексу заходів, серед яких: створення умов для легалізації зайнятості; сприяння розвитку банківської системи та забезпечення ефективної діяльності фінансових ринків; скорочення рівня монополізації виробництва та розвитку конкурентного середовища; підвищення ефективності державного нагляду та контролю за підприємницькою діяльністю; забезпечення прозорості у сфері виконавчої влади; розробка відповідного правового забезпечення процесу легалізації (амністії) доходів, отриманих внаслідок приховування від надмірного оподаткування, з урахуванням світового досвіду; послаблення податкового тиску на суб'єктів господарювання; боротьба з корупцією та підвищення рівня правової культури населення [8].

Окреслені вище напрями протидії тінізації економіки України формують основний сутнісний базис для подальшої розробки комплексного плану детінізації економіки України. При цьому такий план має включати оптимальну модель позитивного впливу оподаткування на доходи підприємств та заохочувати їх до прибуткової діяльності, інвестиційної та інноваційної активності.

За своєю суттю процедура оптимізації прибуткового оподаткування підприємств — це процес вибору найкращих форм і методів його організації на підставі врахування умов і особливостей господарської діяльності підприємств з метою максимізації їх доходів. Тобто в процесі оптимізації повинні розв'язуватись такі завдання: створення умов для реалізації прагматичного компромісу між потребами держави в коштах та інтересами підприємств; забезпечення диференційованого оподаткування доходів підприємств; забезпечення синхронності позитивного впливу форм і методів прямого оподаткування на доходи підприємств в часі; заохочення платників щодо збільшення отриманого прибутку.

Для досягнення поставлених завдань можуть застосовуватись певні регулятори, які одночасно є об'єктами оптимізації. До їх числа належать: ставки податку, податкові пільги, техніка оподаткування.

Таким чином, процедура створення ефективної системи прибуткового оподаткування підприємств передбачає детальну проробку різних її елементів, методів оподаткування, розгляд альтернативних варіантів з оцінкою наслідків їх впровадження для економіки та соціальної сфери [9].

Слід зазначити, що на сьогодні згідно з розпорядженням Кабінету Міністрів України № 418-р від 27 травня 2016 року затверджено План пріоритетних дій Уряду на 2016 рік, який передбачає низку ключових реформ, які дозволять забезпечити стале економічне зростання та створять сприятливі умови для розвитку бізнесу в Україні, серед яких передбачено проведення реформи податкової системи.

У контексті зазначеної реформи запропоновано комплекс заходів, які спрямовані на поліпшення інвестиційного клімату в Україні за рахунок спрощення податкової системи, підвищення прозорості та якості адміністрування податків, ліквідації поширених схем ухилення від оподаткування, усунення неузгодженостей в існуючих процедурах адміністрування податків, бюджетного відшкодування ПДВ, технічного супроводу баз даних, обліку платників податків тощо.

У частині податку на прибуток заслуговує на увагу процедура встановлення на період до 31.12. 2021 р. податкових канікул (застосування нульової ставки податку на прибуток), для підприємств, у яких річний дохід не перевищує 3 млн грн., і розмір нарахованої за кожний місяць звітного періоду заробітної плати (доходу) працівників не менше, ніж дві мінімальні заробітні плати [10].

Проте у цьому документі нічого не говориться про зміну діючої основної ставки податку на прибуток підприємств. На нашу думку, при встановленні ставки податку на прибуток підприємств має забезпечуватися диференційований підхід, виходячи з реальних показників їх фінансово-господарської діяльності та податкостроможності. Оптимальним рівнем може бути ставка 16–18% (маємо на увазі, що для малих підприємств і тих, які створюють матеріальні блага, ставка податку може бути в розмірі 16%, а для великих підприємств і тих, що здійснюють посередницьку діяльність, гранична ставка може бути на рівні 18%) за умови, що всі інші платежі не будуть перевищувати 10%.

Крім того, ДФС України та правоохоронним органам у процесі протидії тінізації економіки та легалізації доходів підприємств спільні зусилля слід зосередити на боротьбі з податковими злочинами у всіх секторах економіки, організувавши тісну співпрацю із зарубіжними партнерами, тим самим перекрити всі нелегальні лазівки [10].

Література

1. Тіньова економіка в Україні: масштаби та напрями подолання: аналіт. доп. / Т. А. Тищук, Ю. М. Харазішвілі, О. В. Іванов; за заг. ред. Я. А. Жаліла. — К.: НІСД, 2011. — 96 с.
2. Тіньова економіка. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/>
3. ВВП країни — це фікція. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://blogs.lb.ua/matviy_kholoshyn/312779_vvp_kraini-tse_fiktsiya_chastina_2.html
4. Тіньова економіка в Україні: причини та шляхи подолання / Міжнародний центр перспективних досліджень. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://icps.com.ua/assets/uploads/files/t_novaekonom_kaukra_ni.pdf.
5. Тенденції тіньової економіки в Україні у 2015 році. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.slideshare.net/fullscreen/andrewvodiani/ss-63702610/3>
6. Тенденції тіньової економіки в Україні у I кварталі 2016 року. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a>
7. Індекс економічної свободи. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.heritage.org/index/explore?view=by-variables>
8. Мінін І. Г. Тіньовий сегмент податкового простору та шляхи його легалізації / І. Г. Мінін. — Ефективна економіка. — 2013. — № 3. — [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1905>
9. Дулік Т. О. Прямі податки в системі державного регулювання доходів юридичних і фізичних осіб / Т. О. Дулік. // Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. — К.: НДФІ, 2001. — 16 с.
10. Пояснювальна записка до проекту Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України». — [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/news/view/minfin-opryliudniuiie-poperedniu-versiia-paketu-zmin-do-podatkovoho-kodeksu-dlia-shche-odnoho-publichnoho-obhovorenna?category=dohidna-politika&subcategory=podatki>

Секція 9. УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ

Божко Леся Михайловна
*к.э.н., доцент, доцент кафедры «Менеджмент и маркетинг»
Петербургский государственный университет путей сообщения
Императора Александра I,
Санкт-Петербург, Россия*

СИСТЕМНО-СИТУАЦИОННЫЙ ПОДХОД В УПРАВЛЕНИИ ИЗМЕНЕНИЯМИ

Отечественная наука управления изменениями уходит корнями в управление проектами, в инновационный менеджмент (90-е гг. XX в.). Далее она вбирает в себя методологию и инструментарий стратегического менеджмента, организационного развития, реинжиниринга бизнес-процессов (нулевые годы XXI в.). В настоящее время (10-е гг. XXI в.), зарекомендовав себя как самостоятельная дисциплина, управление изменениями достаточно широко использует инструментарий смежных управленческих наук (стратегического менеджмента, теории организации, инвестиционного менеджмента, управления персоналом и др.), преподается в вузах и выходит за рамки экономических наук [4, с. 37]. Во многом используемые в управлении изменениями подходы объясняются методологией тех научных направлений и дисциплин, на которых управление изменениями основывается.

Системный подход к управлению рассматривает объект управления как систему — совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих элементов. Такая совокупность представляет собой единое целое и имеет свойства, которых нет у ее элементов в отдельности [8, с. 47]. Ситуационный подход предполагает изменение характеристик управления в зависимости от характера ситуации. Распространенность ситуационного подхода к управлению в предпринимательской среде объясняется динамичностью внешнего окружения.

Широкое использование системного и ситуационного подходов в стратегическом управлении на современном этапе можно объяснить следующим: 1) системный подход рассматривает организацию как социально-экономическую систему, обладающую рядом особенностей (целостностью, сложностью, инерционностью, синергичностью, эмерджентностью, эквифинальностью и др.); 2) ситуационный подход позволяет

реализовать принцип адаптивности, согласно которому все организационные построения (система планирования, оргструктура, организационная культура, внутренние регламенты, система поощрения и т.п.) являются результатом реакции организации на какие-либо изменения внешних и внутренних условий [7, с. 18]. Собственно, стратегическое видение и стратегические взаимодействия в решении проблем развития предприятия — это то, что есть в концепции стратегического управления, базирующейся на системном и ситуационном подходах, но чего нет в управлении с другими подходами, к примеру, в управлении на основе классического проектного подхода [5, с. 80].

Сочетание стратегического управления и управления изменениями в одном процессе рассматривается как естественное явление (во многом благодаря трудам И. Ансоффа [1], [2], [3], но и не только). Так, В. Е. Деружинский и Н. Н. Варганян разработали модель системы долгосрочного планирования изменений [9, с. 13], согласно которой планирование изменений в организации помимо прочего предполагает ряд действий, направленных на выявление стратегических проблем. Долгосрочная стратегическая программа включает не только поиск новой стратегии, но и формирование стратегии расширения производства и снижения издержек, стратегии изменения номенклатуры, стратегии изменения в функциональных подразделениях. Представляется, что конкретные направления стратегии развития и стратегии изменения задаются все же целями, раскладом внешних и внутренних факторов и прогнозом их изменения.

Если принимать во внимание, что современное стратегическое управление основывается на системном и ситуационном подходах, а управление изменениями рассматривать как направление стратегического менеджмента (реализация стратегии предполагает проведение изменений), то системно-ситуационный подход применим в управлении изменениями, что уже подтверждается некоторыми авторскими концепциями.

Так, в этой связи особый интерес вызывает предложенная Г. Н. Кузнецовым концепция управления организационными изменениями, базирующаяся на новой парадигме управления [10]. Прежняя парадигма основана на убеждении в том, что успех компании на рынке обуславливается традиционным спектром факторов. Среди таких факторов выделяются: рациональная организация производства продукции, снижение издержек за счет обнаружения внутрипроизводственных резервов, повышение производительности труда и эффективности использования всех видов ресурсов. Такое убеждение формирует восприятие организации как закрытой системы с заданными целями, задачами и стабильными в течение долгого времени условиями хозяйствования.

В предлагаемой Г. Н. Кузнецовым новой парадигме предприятие «рассматривается как «открытая» система; главные предпосылки успеха его

деятельности отыскиваются вне системы, успех связан с тем, насколько хорошо она приспособливается к внешней среде, прогнозирует и распознает угрозы, противостоит им, отыскивает возможности, возникающие в среде, извлекает из них максимум выгоды. Это и есть главные критерии эффективности системы управления согласно новой парадигме» [10, с. 222].

В общем случае системно-ситуационный подход рассматривает организацию как открытую систему, предпосылки успеха которой главным образом находятся за ее пределами, в то время как достижение успеха обеспечивается ситуационным набором управленческих характеристик (то есть элементов системы). Применительно к управлению изменениями системно-ситуационный подход позволяет, с одной стороны, разложить и структурировать изменения, при необходимости — управление изменениями, для последующих детального анализа и синтеза, а с другой стороны — учитывать внешнее воздействие на организационные изменения. Такое воздействие может оказываться не только средой функционирования, но внутренними факторами организации — внешними по отношению к изменениям.

Задача системно-ситуационного подхода в управлении изменениями состоит в том, чтобы с учетом ситуации дополнить систему изменений необходимыми для успеха элементами, преобразовав и устранив отягощающие элементы, и подобрать соответствующие ситуации методы проведения изменений. В составе системы изменений могут оцениваться характеристики руководства (знания, навыки, стиль, источники власти, лидерские качества), системы и структура управления (цели, задачи, система мотивации, система контроля, система расходования ресурсов, оргструктура), физическая обстановка (условия работы, организация рабочего места, длительность и интенсивность работы, местоположение), морально-психологический климат и взаимоотношения (сплоченность, ценности, ритуалы, взаимодополняемость, ориентация на командную работу).

Системно-ситуационный подход, хотя и отражает современную концепцию стратегического управления, может применяться по отношению к изменениям разного уровня и тем самым способствовать разрешению проблем стратегического, оперативного и тактического характера посредством изменений.

Литература

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. — СПб.: Питер, 1999. — 419 с.
2. Ансофф И. Стратегический менеджмент. Классическое издание. — СПб.: Питер, 2011. — 377 с.
3. Ансофф И. Стратегическое управление. — М.: Экономика, 1989. — 89 с.
4. Божко Л. М. Анализ и развитие понятия «управление организационными изменениями» // Вестник УРФУ. Серия Экономика и управление. — 2014. — № 1. — С. 37–45.
5. Божко Л. М. Комбинированные научные подходы к управлению изменениями // Вестник Омского государственного университета. Серия Экономика. — 2015. — № 2. — С. 77–83.
6. Божко Л. М. Развитие процессного, системного и ситуационного подходов в управлении изменениями // Экономика и предпринимательство. — 2014. — № 1. — Ч. 2 (42–2). — С. 531–536.
7. Божко Л. М. Современные подходы к управлению организационными изменениями // Экономика и управление предприятиями, отраслями и комплексами в условиях инновационного развития: сборник материалов Международной научно-практической конференции (21 октября 2013 г., г. Тверь) / Под общ. ред. О. М. Дюжиловой, Г. Г. Скворцовой. — Тверь: ООО «Документ-Сервис», 2013. — С. 16–21.
8. Божко Л. М. Теоретико-методологические основы управления организационными изменениями: маркетинговый подход: монография. — СПб.: ФГБОУ ВПО ПГУПС, 2014. — 176 с.
9. Деружинский В. Е., Варганян Н. Н. Теоретико-методическое обеспечение процесса управления внутрифирменными трансформациями в крупных компаниях // Terra Economicus. — 2011. — Т. 9. — № 1–2. — С. 11–16.
10. Кузнецов Г. Н. Управление организационными изменениями на предприятиях водного транспорта // Журнал университета водных коммуникаций. — 2010. — № 3. — С. 217а–223.

Секція 10.

ФІНАНСИ, ГРОШІ ТА КРЕДИТ

Брычкіна Анастасія Владимировна
магістрант кафедры фінансы і кредит
Ярославський державний університет
г. Ярославль, Російська Федерація

Николаева Дарія Евгеньевна
магістрант кафедры управління і підприємництва
Ярославський державний університет
г. Ярославль, Російська Федерація

БАНКОВСКИЙ ВКЛАД И НАКОПИТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ: НОВЫЙ ПОДХОД И ПРАКТИЧЕСКОЕ РЕШЕНИЕ

В настоящее время жизнь любого современного человека неизменно сопровождается рисками того или иного рода, в связи с чем возникает потребность попробовать заблаговременно оградить себя от них или свести к минимуму возможные неблагоприятные последствия. Таким образом, в современных условиях одной из неотъемлемых частей рыночной экономики стало страхование. Обычно страхователь видит своей целью денежную компенсацию ущерба, который по тем или иным причинам может получить застрахованное лицо либо имущество страхователя. Нередко в таких случаях страховая выплата становится единственным источником покрытия понесенных убытков. Однако цель, преследуемая страхователем, может быть и несколько шире: кроме денежной компенсации ущерба некоторые люди желают также получать доход от уплаченных ими сумм, когда они вкладываются в те или иные рыночные активы. В данном случае речь идет о накопительном страховании. Накопительное страхование является финансовым инструментом, одновременно сочетающим возможность и страхования, и накопления [2]. Если, преследуя цель последующего «нарастания» своих фондов, взносы клиентов страховые компании вкладывают в разные финансовые инструменты, то в таком случае речь идет о накопительном страховании и реализации возможности накопления. При наступлении страхового случая клиенту данного вида страхования выплачивается не только накопленная сумма, но и проценты от инвестирования его средств.

Одним из волнующих вопросов человечества всегда был, есть и будет вопрос о способах сбережения и накопления денежных средств. Наиболее распространенным способом в области накопления и наращивания заработанных денежных средств для большинства граждан является банковские вклады [3]. Это объясняется тем, что многие люди с недоверием относятся к чему-либо новому. По данному направлению и осуществляют работу большинство страховых компаний, показывая преимущества накопительного страхования жизни [2]. Насколько выгоден для большинства населения банковский вклад, и какие недостатки позволяют нам говорить о том, что накопительное страхование, в изменяющихся экономических условиях, становится наиболее прогрессирующей моделью в области преумножения заработка населения [2, 3]?

В связи с вышеупомянутыми вопросами, целью нашей работы стало выявление мнения людей о банковских вкладах и накопительным страхованием жизни, а также подтверждение или опровержение его верности на практике.

Основные задачи: — проведение опросов респондентов относительно банковских вкладов и накопительного страхования жизни; — соотношение результатов опросов с практикой; — сравнение величины дохода при выборе банковского вклада или накопительного страхования.

Изучив сущность банковского вклада и накопительного страхования, были выявлены принципиальные отличия (табл. 1).

Таблиця 1

**Принципиальные отличия банковского вклада
и накопительного страхования [1]**

	Банк	Страховая компания
Срок действия	До 5 лет	От 5 до 35 лет
Принципиальные отличия		
Если клиент хочет сделать накопления в пользу своего ребенка	Как правило, банк не открывает счета маленьким детям	Ребенок может быть застрахован по накопительной программе с полугода, назначен выгодоприобретателем в любом возрасте, а с 14 лет — сможет сам получить страховую сумму в случае смерти родителя
Если клиент получил инвалидность, больше не в состоянии работать и делать взносы	В распоряжении клиента — накопленная им сумма	Страховая компания освобождает клиента от внесения взносов, при этом страховые выплаты по окончании программы будут произведены в полном объеме

Секція 10. Фінанси, гроші та кредит

	Банк	Страховая компания
Если клиент внезапно уходит из жизни	<ul style="list-style-type: none"> – сумма накоплений делится между родными в порядке наследования, определенном законом; – родные клиента получают сумму, которую он успел накопить к моменту смерти – наследники вступают в свои права не ранее, чем через 6 месяцев после подачи документов накопления облагаются налогом 	<p>страховая сумма выплачивается конкретному лицу, указанному в полисе (выгодоприобретателю), а не по праву наследования</p> <p>родные получают 100% страховой суммы, даже если клиент сделал единственный взнос</p> <p>страховая сумма выплачивается в течение 10 дней с момента предоставления необходимых документов</p> <p>страховые выплаты не облагаются налогом</p>

Основными преимуществами накопительного страхования в свою очередь недостатки у банковского вклада: страховая защита, финансовая защита при потере кормильца, неприкосновенность капитала, низкие издержки. [2] Следовательно, основными преимуществами банковского вклада являются недостатки накопительного страхования: относительно высокий инвестиционный доход, возврат средств, пополнение вклада, срок договора. [3]

Основным этапом работы стал опрос респондентов и интерпретирование полученных результатов. Опрос проводился среди 150 человек, не разделяющихся по полу, возрасту, профессии и т.д.

В табл. 2 представлена информация о вопросах, которые были заданы респондентам и результаты (в %).

Таблица 2

Опрос респондентов и его результаты

Вопрос	Варианты ответов	Результат (в %)
І блок		
Доверяете ли вы банкам?	А. Да, доверяю	59
	Б. Нет, не доверяю	36
	В. Затрудняюсь ответить	5
Изменилось ли ваше отношение к банкам в 2015 году? Если да, то каким образом? (выбрать один вариант ответа)	А. Да, изменилось, стал меньше доверять	51
	Б. Да, изменилось, стал больше доверять	2
	В. Нет, не изменилось	40
	Г. Затрудняюсь ответить	7

Секция 10. Финансы, гроші та кредит

Доверяете ли вы страховым компаниям?	А. Да, доверяю	29
	Б. Нет, не доверяю	51
	В. Затрудняюсь ответить	20
Изменилось ли ваше отношение к страховой компания в 2015 году? Если да, то каким образом? (выбрать один вариант ответа)	А. Да, изменилось, стал меньше доверять	28
	Б. Да, изменилось, стал больше доверять	1
	В. Нет, не изменилось	45
	Г. Затрудняюсь ответить	26
II блок		
Как вы думаете, есть ли связь между изменением количества вкладов и изменением количества заключенных договоров накопительного страхования жизни (НСЖ)? Если да, то какая она?	А. Да, есть: чем больше вкладов, тем меньше договоров НЖС (существует обратная связь)	68
	Б. Да есть: чем больше вкладов, тем больше договоров НСЖ (прямая связь)	8
	В. Связи нет	19
	Г. Затрудняюсь ответить	5
III блок		
В случае выбора ответов В и Г в вопросе 5 пропустить данный блок		
Какой(ие) экономический(ие) фактор(ы), по вашему мнению, оказывают одинаково значимое воздействие на изменение объемов банковского вклада и на изменение объемов НСЖ?	А. Индекс социальных ожиданий	5
	Б. Рост потребительских цен	6
	В. Уровень инфляции	44
	Г. Уровень доверия населения	13
	Д. Курс валюты	7
	Е. Ключевая ставка ЦБ РФ	8
	Ж. Уровень жизни	4
	З. Затрудняюсь ответить	8
И. В данном списке нет нужного фактора	5	
IV Блок		
Как вы считаете, при равных затратах что будет выгоднее, с точки зрения получения дохода?	А. Накопительный вклад	71
	Б. Накопительное страхование жизни	25
	В. Затрудняюсь ответить	4
Если у вас в будущем предвидится вероятность развода, а сейчас вы бы хотели начать накопление денежных средств, что бы вы выбрали	А. Банковский вклад	67
	Б. Накопительное страхование жизни	25
	В. Затрудняюсь ответить	8

Далее были построены регрессионные модели для подтверждения или опровержения мнения людей.

Результаты следующие:

- 76% респондентов уверены, что между изменениями объемов банковских вкладов и изменением количества заключенных договоров накопительного страхования жизни существует связь. При этом 68% считают, что данная связь прямая, а 8% — что обратная. Построение регрессионной модели позволило доказать, что данное мнение является ошибочным;
- 44% опрошенных посчитали, что уровень инфляции оказывает значительное влияние одновременно и на банковские вклады и на НСЖ. Построение регрессионных моделей показало, что уровень инфляции имеет сильное влияние на объем депозитов, однако предположение о значительном влиянии уровня инфляции на объемы НСЖ были опровергнуты;
- выбор в пользу банковского вклада по критерию получение относительно высокого дохода был подтвержден расчетами.

Литература

1. Накопительное страхование жизни: особенности и перспективы. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/nakopitelnoe-strahovanie-zhizni-v-rossii-osobennosti-i-perspektivy>.
2. Накопительные программы страхования жизни. URL: <http://www.ingos.ru/ru/private/life/nprog/>.
3. Обзор накопительных вкладов. URL: <http://www.vkladvbanke.ru/novosti/luchie-nakopitelnie-vklady.htm>.

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

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА НАУКОВА РАДА

Збірник тез наукових робіт

VII МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

**«НАУКОВИЙ ДИСПУТ: ПИТАННЯ ЕКОНОМІКИ
ТА ФІНАНСІВ»**

«30» вересня 2016

Сборник тезисов научных работ

VII МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

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

«30» сентября 2016

Abstracts of scientific works

VII INTERNATIONAL SCIENTIFIC-PRACTICAL CONFERENCE

«SCIENTIFIC DEBATE: ECONOMY AND FINANCE»

«30» september 2016

Видано у авторській редакції

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

Контактний телефон: +38(050) 647-1543

Телефон/факс: +38(044) 222-5889

E-mail: info@frada.com.ua

<http://www.frada.com.ua>

<http://www.inter-nauka.com>

Підписано у друк 10.10.2016. Формат 60×84/16

Папір офсетний. Гарнітура PetersburgС. Друк на дуплікаторі.

Тираж 100. Замовлення № 317.

Ціна договірна. Надруковано з готового оригінал-макету.

Надруковано у Видавництві ТОВ «Спринт-Сервіс».

Свідоцтво: Серія ДК №4365 від 17.07.2012

Контактний телефон: +38(050) 647-1543