

Міністерство освіти і науки України  
Київський національний торговельно-економічний університет  
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ  
Uniwersytet Humanistyczno-Przyrodniczym Jana Kochanowskiego  
w Kielcach (Polska)  
Університет «Petre Andrei» м. Яси (Румунія)  
Академічне товариство ім. М. Балудянського  
м. Кошице (Словацька Республіка)  
Асоціація перспективних досліджень та вищої освіти «Схід-Захід»  
Спільний Проект ЄС/ПРООН  
«Місцевий розвиток орієнтований на громаду»

***СОЦІАЛЬНО-ПОЛІТИЧНІ, ЕКОНОМІЧНІ  
ТА ГУМАНІТАРНІ ВИМІРИ  
ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ***

**ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ  
V Міжнародної науково-практичної конференції**

**07-09 червня 2017 року**

**Частина I**

**Вінниця 2017**

**УДК 338:339.92(477)**  
**ББК 65.9(4Укр)**

**Соціально-політичні, економічні та гуманітарні виміри європейської інтеграції України: Збірник наукових праць V Міжнародної науково-практичної конференції.** – Вінниця: Видавничо-редакційний відділ ВТЕІ КНТЕУ, 2017. – Ч. 1. - 512 с.

У збірнику наукових праць Міжнародної науково-практичної конференції розглядаються питання сталого розвитку суспільства: можливості розвитку місцевих громад; управління інноваційно-інвестиційним розвитком підприємства в сучасних умовах; актуальні проблеми менеджменту та фінансові механізми забезпечення розвитку економіки України; проблеми обліково-аналітичного, контрольного та інформаційного забезпечення управління підприємства. Досліджуються інноваційні моделі та інформаційні технології в науці, освіті, економіці; теоретичні та практичні аспекти сучасного товарознавства; актуальні проблеми, тенденції, перспективи розвитку готельно-ресторанного та туристичного бізнесу в Україні. Висвітлюються питання євроінтеграції України: історичні, економічні, соціально-політичні та правові орієнтири; інтерактивні технології та методи навчання як засіб формування іншомовної професійної компетенції.

Розраховано на науковців, спеціалістів, викладачів, аспірантів, здобувачів вищої освіти.

**УДК 338:339.92(477)**  
**ББК 65.9(4Укр)**

**Редакційна колегія:** Голова редакційної колегії – **Замкова Н.Л.**, д.філос.н., доц.  
Відповідальний секретар – **Мартінова Л.Б.**, к.філол.н., доц.

**Члени редакційної колегії:**

**Бондаренко В.М.**, д.е.н., проф., **Боковець В.В.**, д.е.н., доц., **Власенко І.Г.**, д.мед.н., проф., **Власенко І.В.**, д.е.н., проф., **Денисюк О.М.**, д.е.н., проф., **Іваницька Н.Б.**, д.філол.н., проф., **Ліщинська Л.Б.**, д.т.н., проф., **Стопчак М.В.**, д.і.н., проф., **Байлема Т.М.**, к.і.н., ст. викладач, **Нечипоренко В.О.**, к.філол.н., доц., **Демченко О.П.**, к.е.н., доц., **Ковтун Е.О.**, к.е.н., доц., **Кульганік О.М.**, к.е.н., доц., **Мерінова С.В.**, к.е.н., доц., **Поліщук І.І.**, к.е.н., доц., **Сальникова С.В.**, к.фіз.вих., асист., **Сегеда С.А.**, к.е.н., доц., **Тернова А.С.**, к.т.н., доц.

Друкується за ухвалою Вченої Ради Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ.

Наукові роботи друкуються в авторській редакції.

**ISBN 978-966-629-820-4**



**Н.Л. Замкова**  
**Директор інституту,**  
**доктор філософських наук, доцент**

### **МІСЦЕ ВТЕІ У СТРУКТУРІ КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету є провідним вищим навчальним закладом економічного профілю у нашому регіоні. Становлення закладу тісно пов'язано із досягненнями та успіхом кожної окремої особистості та колективу в цілому, які є невід'ємною частиною історії нашого краю і держави.

ВТЕІ КНТЕУ починає свою історію з 1968 року, коли наказом Міністра торгівлі Української РСР № 338 від 28 серпня 1968 року було створено Вінницький заочний філіал Київського торговельно-економічного інституту. У 1968-1969 навчальному році діяло три факультети: економічний, торговий і технологічний. Починаючи з 1969-1970 н.р. у Вінницькому філіалі КТЕІ було організовано денне відділення.

З 1 липня 1988 року наказом Київського торговельно-економічного інституту № 591 від 18.04.88 р. було відкрито Вінницький заочний факультет КТЕІ.

Визначна роль у розвитку нашого інституту належить Мазаракі А.А., ректору Київського національного торговельно-економічного університету, доктору економічних наук, професору, академіку Національної академії педагогічних наук України, заслуженому діячу науки і техніки, лауреату Державної премії України в галузі науки і техніки. Знання в Україні та за кордоном вчений, Мазаракі А.А. багато уваги приділяв розбудові КТЕІ, в тому числі і його структурних підрозділів.

Знаковим для інституту став 1998 рік, коли за ініціативою ректора КДТЕУ Мазаракі А.А. Вінницький заочний факультет було реорганізовано у Вінницький торговельно-економічний інститут Київського державного торговельно-економічного університету.

Організаційна структура інституту складалася з трьох факультетів: обліково-фінансового; економіки та менеджменту; підприємництва.

Указом Президента України від 11.09.2000 року № 1059/2000 Київському торговельно-економічному університету надано статус національного.

У вересні 2005 року відповідно до постанови Вченої ради КНТЕУ «Про призначення повноважень відокремлених структурних підрозділів КНТЕУ» було значно розширено автономію інституту, його самоврядування, а також його відповідальність.

За час існування ВТЕІ КНТЕУ здійснені вагомі позитивні зрушення за всіма напрямками навчально-виховної, науково-дослідної та культурно-просвітницької діяльності, які підтверджують тезу про те, що ВТЕІ КНТЕУ і сьогодні є провідним, багатогалузевим інститутом на теренах Вінниччини.

Стратегічною метою діяльності Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ є забезпечення потреб підприємств і організацій регіону та України загалом у висококваліфікованих фахівцях у галузі економіки та торгівлі, що відповідають сучасним вимогам ринку праці; надання освітніх послуг замовникам з дотриманням норм та вимог, визначених Конституцією України, законами України «Про освіту», «Про вищу освіту», нормативними документами освітньої галузі.

Сьогодні у Вінницькому торговельно-економічному інституті КНТЕУ підготовку фахівців забезпечують три факультети, яким підпорядковано 11 кафедр. До складу обліково-фінансового факультету входить три кафедри: обліку та оподаткування; фінансів; іноземної філології та перекладу; до складу факультету економіки, менеджменту та права – чотири кафедри: менеджменту та адміністрування; економіки та міжнародних відносин; економічної

кібернетики та інформаційних систем, права; до складу факультету торгівлі, маркетингу та сфери обслуговування – чотири кафедри: товарознавства, експертизи та торговельного підприємництва; маркетингу та реклами, туризму та готельно-ресторанної справи, філософії та економічної теорії.

Згідно з ліцензією інститут здійснює підготовку фахівців за освітнім ступенем «бакалавр» (за 13 спеціальностями) та освітнім ступенем «магістр» (за 11 спеціальностями): фінанси, банківська справа та страхування; облік та оподаткування; економіка; підприємництво, торгівля та біржова діяльність менеджмент; публічне управління та адміністрування, маркетинг; туризм, готельно-ресторанна справа; харчові технології; філологія. Форми навчання: денна, заочна та заочна зі скороченим терміном.

Колектив інституту постійно працює над реалізацією програми стратегічного розвитку навчального закладу.

З 2015 року в інституті функціонує Ресурсний центр зі сталого розвитку, який активно співпрацює з проектом ЄС/ПРООН «Місцевий розвиток, орієнтований на громаду».

Завдяки злагодженій роботі всього колективу за результатами вступної кампанії 2016 року інститут став лідером серед Вінницьких ВНЗ за результатами середнього балу ЗНО серед зарахованих вступників та посів провідне місце серед 150 інститутів України за кількістю поданих заяв. Щороку в інституті навчається більше 4000 студентів.

Викладання здійснюють висококваліфіковані науково-педагогічні кадри. Частка штатних викладачів з науковими ступенями і вченими званнями у ВТЕІ КНТЕУ постійно збільшується і на цей час становить 78,12 %. Із загальної кількості викладачів - 18 докторів наук (12 професорів) та 107 кандидатів наук (66 доцентів). За останніх п'ять років викладачами інституту успішно захищено 9 докторських та 45 кандидатських дисертації, видано 88 монографій, в т.ч. 11 монографій мовами Європейського Союзу, опубліковано 1863 навчально-методичних роботи та 48 навчальних посібників.

З квітня 2016 року в інституті діє система управління якістю (СУЯ), головним фактором реалізації якої є постійне поліпшення результативності у відповідності до вимог ДСТУ ISO 9001:2009 (9001:2008).

Впродовж 2016-2017 рр. адміністрацією інституту було здійснено ряд заходів щодо налагодження зв'язків із вищими навчальними закладами Польщі, Франції, Австрії, Словаччини, Словенії, Угорщини, Румунії, Литви, Казахстану, Грузії, Молдови, Білорусії та ін.

Здійснюється ефективна робота в напрямку розширення та поглиблення міжнародних контактів, організації й координації міжнародного співробітництва у галузі освіти та науки з іноземними партнерами, такими як: Пан-Європейський університет (м. Братислава, Словаччина), Центр підвищення кваліфікації (м. Кельце, Польща), Великопольська суспільно-економічна вища школа (м. Великопольська середа, Польща) та ін.

Якісна підготовка фахівців європейського рівня здійснюється в інституті також в рамках міжнародної практики студентів. Студенти інституту спеціальностей «Туризм», «Готельно-ресторанна справа», «Харчові технології та інженерія» та інші проходять практику в готельному комплексі «Дружба» (Деменівська долина, Словаччина), готелі «Планета» (Болгарія), на підприємстві «АНІМЕКС» (Польща), в Туреччині. Професійна практика дає студентам змогу отримати безцінний досвід роботи, який вони зможуть використати у майбутній професійній діяльності.

Завдяки тісній співпраці ВТЕІ КНТЕУ із загальноосвітніми навчальними закладами м. Вінниці у 2015 році була створена Школи економіки та бізнесу.

Різними формами науково-дослідної роботи щороку охоплено близько 2000 студентів. Сьогодні в інституті працюють 27 наукових гуртків та дискусійних клубів. На базі ВТЕІ КНТЕУ постійно проводяться наукові заходи, лекції, майстер-класи, семінари, тренінги за участі провідних вчених, науковців, фахівців-практиків, тематика яких присвячена актуальним питанням національної економіки, фінансів, обліку, контролю, ефективного менеджменту та маркетингу в сучасних економічних реаліях України та тісно пов'язані з тематикою наукових досліджень викладачів і студентів. Поліпшенню

показників науково-дослідної роботи студентів сприяє урізноманітненню форм наукової роботи, організація в інституті наукових і науково-практичних заходів та активна діяльність студентського наукового товариства «ВАТРА». З 2015 року на базі СНТ «ВАТРА» функціонує «Бізнес-школа».

Відповідно до сучасних світових освітніх тенденцій у ВТЕІ КНТЕУ успішно використовується інноваційні технології навчання, а саме – система дистанційного навчання «Moodle».

Активно здійснює свою діяльність відділ з організації виховної та культурно-мистецької роботи студентів під керівництвом висококваліфікованих фахівців. У відділі функціонує 14 творчих колективів, до яких залучено більше 100 студентів. Двом колективам інституту – театру пісні «Слов'янка» та театру сучасного танцю «Ритм серця» присвоєно почесне звання «Народний аматорський колектив профспілок України».

У ВТЕІ КНТЕУ здійснюють свою діяльність Органи студентського самоврядування, які є складовою громадського самоврядування інституту. Організаційною формою студентського самоврядування є Рада студентського самоврядування інституту та факультетів. Студенти ВТЕІ КНТЕУ мають вагомі здобутки з різних видів спорту, беруть участь у Міжнародних турнірах, Чемпіонатах та Універсиадах міського, обласного та державного рівнів, про що засвідчують багаточисельні нагороди та відзнаки.

Отже, Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету пройшов довгий і складний шлях, що був позначений вагомими досягненнями в усіх напрямках його діяльності. Найголовніше те, що наш колектив вірить у свої сили. І саме це є запорукою вирішення всіх важливих завдань та викликів долі, які очікують на нас попереду. Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету має всі умови, необхідні для підтвердження свого авторитету та подальшого розвитку.

# ЗМІСТ

---

## УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

---

<b>Н.М. Богацька, к.е.н.</b> Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ <b>АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....</b>	<b>15</b>
<b>В.А. Гарбар, к.е.н.</b> Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ <b>СУЧАСНИЙ СТАН РИНКУ ОЛІЙНО-ЖИРОВОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО РОЗВИТКУ.....</b>	<b>25</b>
<b>Л.П. Давидюк, к.е.н.</b> Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ <b>ВПЛИВ НЕТИПОВИХ ФОРМ ЗАЙНЯТОСТІ НА ТРАНСФОРМАЦІЮ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ПРАЦІ.....</b>	<b>38</b>
<b>О.М. Кульганік, к.е.н.</b> Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ <b>ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ФОНДОМ ОПЛАТИ ПРАЦІ ПІДПРИЄМСТВА.....</b>	<b>47</b>
<b>Л.Б. Мартинова, к.філол.н.</b> Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ <b>РЕСУРСНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ У НАПРЯМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ.....</b>	<b>56</b>
<b>О.П. Недбалюк, к.е.н.</b> Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ <b>ОСВІТНІ ПРОГРАМИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ В ПРАКТИКУ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ: ДОСВІД США ДЛЯ УКРАЇНИ.....</b>	<b>69</b>
<b>С.Д. Супрун, к.е.н.</b> Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ <b>ОСНОВНІ ЦІЛІ ТА ЕТАПИ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....</b>	<b>78</b>
<b>О.М. Ткачук, д.е.н.</b> Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ <b>ГІБРИДНА ЕКОНОМІКА ЯК ІНТЕГРАЦІЯ ІСНУЮЧИХ ФОРМ ВЛАСНОСТІ.....</b>	<b>87</b>

---



---

**В.В. Турчак, к.е.н.**  
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ  
**ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕРЕДОВИЩА..... 95**

**В.В. Хачатрян, к.е.н.**  
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ  
**СУТНІСТНІ ОСОБЛИВОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПРИБУТКУ ЯК  
ФІНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТУ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО  
ПІДПРИЄМСТВА..... 104**

---

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ:  
ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ**

---

**Н.О. Андрущенко, к.пед.н.**  
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ  
**ФЕНОМЕНОЛОГІЯ СТИЛІВ КЕРІВНИЦТВА  
(ЗА КЛАСИФІКАЦІЄЮ ОЛЕНИ ТУНІК)..... 112**

**О.І. Бабчинська, к.геогр.н.**  
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ  
**ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ НА  
ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ..... 119**

**А.Г. Балдинюк, к.е.н.**  
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ  
**СТРАТЕГІЇ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ В ОРГАНІЗАЦІЇ... 127**

**В.В. Боковець, д.е.н.**  
Вінницький торговельно – економічний інститут КНТЕУ  
**РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В НАУКОВО-  
ТЕХНІЧНІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ..... 133**

**Л.В. Бондарчук, к.е.н.**  
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ  
**СИСТЕМА ЗАХОДІВ СТИМУЛЮВАННЯ ЯК ОСНОВА  
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОЇ СТРАТЕГІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ  
ОРГАНІЗАЦІЇ..... 139**

**М.А. Горшков**  
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ  
**ФУНКЦІОНАЛЬНІ ПРОЦЕДУРИ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ  
ПРОЦЕСАМИ ВІДТВОРЕННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ  
АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ..... 147**

---

---

<b>Г.В. Іванченко, к.е.н.</b> Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ <b>АНАЛІТИЧНА СКЛАДОВА РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЇ ТЕРИТОРІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ (НА ПРИКЛАДІ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ).....</b>	<b>155</b>
<b>А.В. Карпенко, к.е.н.</b> <b>А.О. Москаленко</b> Запорізький національний технічний університет <b>РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК КРИТЕРІЮ СУСПІЛЬНОГО ПРОГРЕСУ.....</b>	<b>167</b>
<b>А.О. Климчук, к.е.н.</b> Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ <b>АНАЛІЗ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ У ПІДВИЩЕННІ МОТИВАЦІЇ ТА СТИМУЛЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....</b>	<b>176</b>
<b>Е.О. Ковтун, к.е.н.</b> Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ <b>УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ МАРКЕТИНГУ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ЗЕД ПІДПРИЄМСТВА.....</b>	<b>181</b>
<b>Н.В. Корж, д.е.н.</b> Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ <b>НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТУРИСТИЧНОЇ ДЕСТИНАЦІЇ.....</b>	<b>189</b>
<b>О. М. Лозовський, к.е.н.</b> Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ <b>КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ЯК ФАКТОР ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ КОРПОРАЦІЇ.....</b>	<b>197</b>
<b>А. К. Мідляр, к.е.н.</b> Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ <b>ВИКОРИСТАННЯ ДИЗАЙН-МИСЛЕННЯ В УПРАВЛІННІ.....</b>	<b>206</b>
<b>А.В. Пандас, к.е.н.</b> Одеська державна академія будівництва та архітектури <b>ОЦІНКА БУДІВЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ З МЕТОЮ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ.....</b>	<b>214</b>
<b>І.Ю. Семенюк</b> Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ <b>ЕВОЛЮЦІЯ НАУКОВИХ ПОГЛЯДІВ ЩОДО РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ ПІДПРИЄМСТВ.....</b>	<b>224</b>
<b>В.В. Соколовська, к.е.н.</b> Вінницький торговельно –економічний інститут КНТЕУ <b>ФАНДРАЙЗИНГ: ПРИНЦИПИ, ЗАВДАННЯ, НАПРЯМКИ ДІЯЛЬНОСТІ....</b>	<b>232</b>

---

---

<b>О.В. Черевко, д.е.н.</b> Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького <b>ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ВНЗ.....</b>	<b>240</b>
--	------------

---

**СТАЛИЙ РОЗВИТОК СУСПІЛЬСТВА: МОЖЛИВОСТІ  
РОЗВИТКУ МІСЦЕВИХ ГРОМАД**

---

<b>Н.М. Махначова, к.е.н.</b> Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ <b>СУТНІСТЬ ТА ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МІСЦЕВОЇ ГРОМАДИ.....</b>	<b>253</b>
---	------------

---

**ПРОБЛЕМИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО, КОНТРОЛЬНОГО  
ТА ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ  
ПІДПРИЄМСТВА**

---

<b>О.О. Августова, к.е.н.</b> Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ <b>ОСОБЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ В ОБЛІКУ.....</b>	<b>260</b>
--	------------

<b>Т.Л. Бондар</b> Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ <b>ЗАКОНОДАВЧО-НОРМАТИВНА БАЗА ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА ЛІКЕРО-ГОРІЧАНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....</b>	<b>267</b>
---	------------

<b>І.О. Гладій, к.е.н.</b> Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ <b>ІНВЕНТАРИЗАЦІЯ ЯК МЕТОД КОНТРОЛЮ ЗБЕРЕЖЕННЯ ТОВАРНО- МАТЕРІАЛЬНИХ ЦІННОСТЕЙ ПІДПРИЄМСТВА.....</b>	<b>274</b>
---	------------

<b>Г. В. Даценко, к.е.н.</b> Вінницького торговельно-економічний інституту КНТЕУ <b>РЕОРГАНІЗАЦІЯ ОКРЕМИХ АСПЕКТІВ ОПОДАТКУВАННЯ ЗАДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ АВТОНОМІЇ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ.....</b>	<b>285</b>
---	------------

<b>О.М. Денисюк, д.е.н.</b> Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ <b>РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА СЦЕНАРІЙ СУСПІЛЬНО- ПОЛІТИЧНОЇ СИТУАЦІЇ В УКРАЇНІ.....</b>	<b>292</b>
--	------------

---

---

<b>О.М. Дзюба, к.е.н.</b> Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ <b>ЗАГАЛЬНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРОЦЕСУ БЮДЖЕТУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....</b>	<b>297</b>
<b>С. П. Ковальчук, к.е.н.</b> Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ <b>АНАЛІЗ СФОРМОВАНИХ ТЕНДЕНЦІЙ ТА СУЧАСНИЙ СТАН ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ.....</b>	<b>302</b>
<b>І.В. Копчикова</b> Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ <b>РОЗВИТОК ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНТРОЛЮ ТОВАРНИХ ВТРАТ ТОРГОВЕЛЬНИХ МЕРЕЖ.....</b>	<b>312</b>
<b>Н.В. Коцера, к.е.н.</b> Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ <b>ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....</b>	<b>319</b>
<b>І.Г. Крупельницька, к.е.н.</b> Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ <b>ТЕОРЕТИЧНИЙ БАЗИС ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ ВИКОНАННЯ КОШТОРИСУ БЮДЖЕТНОЇ УСТАНОВИ.....</b>	<b>327</b>
<b>О.М. Кудирко, к.е.н.</b> Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ <b>ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ КОМП'ЮТЕРИЗАЦІЇ АУДИТУ.....</b>	<b>333</b>
<b>І.Ф. Лобачева, к.пед.н.</b> Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ <b>АНАЛІЗ ВИДАТКІВ БЮДЖЕТНОЇ УСТАНОВИ.....</b>	<b>341</b>
<b>Л.А. Майстер, к.е.н.</b> Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ <b>ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКОВОГО ЦИКЛУ УЗАГАЛЬНЕННЯ ДАНИХ ПОТОЧНОГО ОБЛІКУ.....</b>	<b>348</b>
<b>О.П. Мельничук, к.е.н.</b> Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ <b>ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ТОВАРНИХ ОПЕРАЦІЙ ОПТОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....</b>	<b>357</b>
<b>Н.В. Овсяк, к.пед.н.</b> Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ <b>КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ КОМП'ЮТЕРИЗАЦІЇ КОНТРОЛЮ У СФЕРІ ТРУДОВИХ ПРАВОВІДНОСИН.....</b>	<b>363</b>

---

---

<b>Л.Ю. Патраманська</b> Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ <b>ОКРЕМІ АСПЕКТИ МЕТОДИКИ КОНТРОЛЮ ОСНОВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ.....</b>	<b>375</b>
<b>В.В. Покиньчерета, к.е.н.</b> Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ <b>ІНВЕСТУВАННЯ В ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ.....</b>	<b>383</b>
<b>С.А. Сегеда, к.е.н.</b> Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ <b>АНАЛІЗ СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АГРАРНО-ПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ РЕГІОНУ.....</b>	<b>391</b>

---

## **ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

---

<b>Е.І. Гатаулліна, к.е.н.</b> Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ <b>ОБЛІКОВА СТАВКА ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКУ ЯК ІНСТРУМЕНТ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ.....</b>	<b>400</b>
<b>І.В. Гнидюк, к.е.н.</b> Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ <b>ПЕРЕДУМОВИ ВПРОВАДЖЕННЯ НОВОЇ МОДЕЛІ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ.....</b>	<b>410</b>
<b>А.Є. Громова</b> Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ <b>ЗМІНИ В ПОДАТКОВОМУ ЗАКОНОДАВСТВІ ЩОДО РЕНТНОЇ ПЛАТИ У 2017 РОЦІ.....</b>	<b>423</b>
<b>Т.А. Далєвська, к.е.н.</b> Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ <b>ОПТИМІЗАЦІЯ СИСТЕМИ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН.....</b>	<b>430</b>
<b>О.П. Демченко, к.е.н.</b> Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ <b>БАНКОЦЕНТРИЧНА МОДЕЛЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ.....</b>	<b>435</b>
<b>Л.М. Маршук</b> Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ <b>ФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В КОНТЕКСТІ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ (НА ПРИКЛАДІ БЮДЖЕТУ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ).....</b>	<b>444</b>

---

---

<b>М.Ю. Мироненко, д.держ.упр.</b> Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ <b>ФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ.....</b>	<b>459</b>
<b>А.О. Нікітішин, к.е.н.</b> Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ <b>ОПОДАТКУВАННЯ ЯК ФІНАНСОВИЙ ІНСТРУМЕНТ РЕГУЛЮВАННЯ ПОВЕДІНКИ ЗАБРУДНЮВАЧІВ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА.....</b>	<b>467</b>
<b>Н.В. Поліщук, к.е.н.</b> Вінницький фінансово-економічний університет <b>СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ.....</b>	<b>473</b>
<b>О.А. Поліщук, к.е.н.</b> Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ <b>О.Т. Поліщук, к.е.н.</b> Донецький національний університет ім. В. Стуса, м. Вінниця <b>УЧАСТЬ УКРАЇНИ У СВІТОВИХ РИНКАХ PRIVATE EQUITY I VENTURE CAPITAL.....</b>	<b>479</b>
<b>Ю.А. Романовська, к.е.н.</b> Вінницький торговельно-економічний інституту КНТЕУ <b>ПРОБЛЕМАТИКА РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....</b>	<b>488</b>
<b>О.В. Смагло, к.е.н.</b> Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ <b>ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ....</b>	<b>497</b>
<b>К.В. Тарасов</b> ДУ «Інститут економіки та прогнозування» НАН України <b>ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА ОПОДАТКУВАННЯ ПРИБУТКУ І СТИМУЛЮВАННЯ РОЗШИРЕНОГО ВІДТВОРЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....</b>	<b>504</b>

---

---

## УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

---

УДК 334.716:339.137.2.005

Н.М. Богацька, к.е.н.

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

### АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

*В статті здійснено аналіз підходів до оцінювання конкурентоспроможності підприємства та обґрунтування доцільності застосування системно-цільового підходу. Проведений аналіз підходів до оцінювання підприємств показав, що більшість з них, зокрема широко поширені матричні моделі портфельного аналізу, здійснюють оцінювання конкурентоспроможності підприємства в минулому та поточному періодах, тоді як основною задачею такого оцінювання є майбутні стани конкурентоспроможності підприємства. Отже, переконливими є пропозиції щодо доцільності застосування для оцінювання конкурентоспроможності підприємства системно-цільового підходу, суть якого в тому, що конкурентоспроможність підприємства в поточному та майбутньому періодах визначається проявленою та прихованою частиною інформаційно-інноваційного потенціалу, який означено як поєднання інформаційно-інноваційного механізму та ресурсів, які подаються на його «вхід».*

**Ключові слова:** конкурентоспроможність, конкурентоспроможність підприємства, оцінка конкурентоспроможності, методи оцінки конкурентоспроможності.

**Постановка проблеми.** Оцінювання конкурентоспроможності підприємства посідає особливе місце в теорії конкурентоспроможності підприємства, адже категорія «конкурентоспроможність» являє не тільки і не

стільки дослідницький інтерес, її значимість зумовлюється тим, що конкурентоспроможність розглядається як один з найважливіших об'єктів управління в системі управління соціально-економічними утвореннями від підприємства до національної економіки. Проблема оцінювання конкурентоспроможності стосується, з одного боку, визначення раціональних часткових показників конкурентоспроможності підприємства, які адекватно відображають здатність підприємства генерувати привабливі ринкові пропозиції, а з другого боку, ступінь привабливості самих пропозицій. Причому, специфічною рисою конкурентоспроможності є її прогностичний характер. Оцінка конкурентоспроможності – це, перш за все, прогноз результатів участі підприємства в економічному суперництві [4, с. 210].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню підходів до оцінки конкурентоспроможності присвячено праці Брутмана А. Б., Маренич А., Савченко С. М., Савчук С. И., Чаплиної А., Білик А. В. та ін.

Оцінювання конкурентоспроможності підприємства має охоплювати не лише поточну ситуацію, яку відображає введені тим чи іншим способом показники рівня конкурентоспроможності, а й оцінювання його здатності забезпечувати конкурентоспроможність за рахунок існуючих конкурентних можливостей, які за певного управлінського впливу й сприятливої конкурентної ситуації можуть бути трансформовані у привабливі ринкові пропозиції, насамперед у сфері «сильної» конкуренції. Висновок про те, що підприємство більш конкурентоспроможне, виходячи з того, що воно вже є конкурентоспроможним, є не дуже змістовним та являє собою не що інше, як звичайну екстраполяцію поточного результату на майбутній період [1, с. 5].

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Отже, методологічно найбільш повне оцінювання конкурентоспроможності підприємства повинно охоплювати як поточний рівень конкурентоспроможності, так і мати прогностичний аспект, тобто вказувати на її рівень в майбутньому. Така вимога для оцінювання конкурентоспроможності логічно впливає з її динамічності. Тому значно більшу вагу для розробки



управлінських рішень має таке оцінювання конкурентоспроможності, яке б дозволяло оцінити позицію підприємства в конкурентній боротьбі у майбутньому. Саме обґрунтування підходів за допомогою якого можна оцінити конкурентоспроможність в майбутньому і є не вирішеним

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є аналіз підходів до оцінювання конкурентоспроможності підприємства та обґрунтування доцільності застосування системно-цільового підходу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Відносність конкурентоспроможності та її динамічний характер дозволяють оцінювати конкурентоспроможність підприємства в двох аспектах: відносно конкурентів та відносно самого себе. Хоча наявні методики оцінювання конкурентоспроможності підприємства ґрунтуються переважно на оцінках відносно конкурентів, динаміка конкурентоспроможності підприємства відносно самого себе має, на наш погляд, значну управлінську цінність, оскільки дозволяє оцінити зміну конкурентного потенціалу підприємства (як проявленої, так і невикористаної частини) та динаміку ефективності окремих складових внутрішнього середовища щодо перетворення ресурсів, які подаються на вхід, у привабливі ринкові пропозиції в сфері «сильної» конкуренції на виході.

Можна виділити такі основні вимоги до оцінювання конкурентоспроможності підприємства [6, с. 130]: достовірність, повнота, доступність, релевантність, збалансованість, порівнянність, об'єктивність, кількісне вираження, наявність загального визначення.

Вимога достовірності передбачає забезпечення обґрунтованості результатів оцінювання за кожним із показників. До методики розрахунку інтегральної конкурентоспроможності мають включатися лише достовірні показники, що здійснюють прямий вплив на рівень конкурентоспроможності підприємства. Усі інші показники мають бути виключені з розгляду.

Повнота передбачає забезпечення найбільш повного охоплення об'єкта, що досліджується. Основним критерієм формування переліку показників

оцінювання конкурентоспроможності має виступати намагання досягти максимально повної характеристики конкурентних можливостей підприємства.

Безумовно, збільшення кількості показників обумовлює підвищення достовірності результатів оцінювання, однак важливим є розуміння того факту, що уразі існування незначної розбіжності розрахованих значень показників конкурентоспроможності підприємств, вибір різної їх кількості може привести до різних результатів оцінювання.

Вимога релевантності передбачає забезпечення повної відповідності показників, що використовуються для оцінювання конкурентоспроможності підприємства, тим чинникам конкурентоспроможності, які вони оцінюють.

Збалансованість сформованої системи показників оцінювання конкурентоспроможності передбачає їх оптимальне поєднання з метою недопущення дублювання показників та виключення ефекту, коли забезпечення конкурентних переваг за одним показником призводить до погіршення інших показників конкурентоспроможності.

Об'єктивність передбачає орієнтацію процесу вибору показників оцінювання конкурентоспроможності підприємства лише на об'єктивну інформацію, з максимальним виключенням з оцінки суб'єктивного чинника. Важливе значення для оцінювання конкурентоспроможності має виконання вимоги порівнянності включених у систему оцінювання показників. Це, насамперед, передбачає врахування можливості існування на підприємствах розбіжностей у методичних підходах до визначення окремих показників діяльності, що негативно позначається на показнику конкурентоспроможності підприємства.

Усі показники, що включаються в оцінку конкурентоспроможності підприємства, мають бути кількісно вимірюваними [5, с. 32]. Однак слід зазначити, що на практиці більшість із показників, що пропонуються для оцінювання конкурентоспроможності, можуть бути отримані лише у якісній формі, що вимагає використання додаткового інструментарію переведення вербальної інформації у цифрову або взагалі призводить до виключення

окремих показників із процесу оцінювання, що спричиняє похибки у результатах та помилкові управлінські рішення.

Важливою рисою конкурентоспроможності є її складний характер, що потрібно враховувати під час побудови системи оцінювання. Конкурентоспроможність систематизує різні аспекти діяльності підприємства, тому її оцінювання зводиться до рішення багатокритеріальної задачі, яка характеризується певною кількістю та структурою критеріїв [6, с. 132].

Принципово методи оцінювання конкурентоспроможності підприємства поділяються на три групи. У першій групі методів оцінюється конкурентоспроможність продукції, у другій виділяється інтегральний показник конкурентоспроможності підприємства, який будується декількома способами, у третій групі методів інтегральний показник не вводиться, а конкурентоспроможність підприємства порівнюється за сукупністю часткових показників (найбільш поширеною є побудова «конкурентного профілю»).

Зазначимо, що перша та третя групи методів оцінювання конкурентоспроможності мають певні методологічні вади. Так, до вад першої групи методів належать способи оцінювання конкурентоспроможності продукції або способи оцінювання конкурентоспроможності за товарними ознаками. Вони ґрунтуються на ототожненні понять «конкурентоспроможності підприємства» та «конкурентоспроможності продукції», яку воно виробляє та реалізує на ринку. До них можна віднести диференційований спосіб, оснований на використуванні одиничних показників, які відображають відношення величини якого-небудь параметра виробу до величини відповідного базового товару (або навпаки); комплексний спосіб, який ґрунтується на використуванні групових та інтегральних показників якості товару; змішаний спосіб, що оснований на спільному використанні одиничних показників – для найважливіших параметрів і групових – для менш значущих параметрів продукції, його використовують для оцінювання складної продукції, що має широку номенклатуру показників якості [4, с. 207]. Перевага цієї групи способів полягає в тому, що, розглядаючи параметри продукції як основний

критерій конкурентоспроможності підприємства, вони надають достатньо переконливий опис мотивації ринкової діяльності підприємства (поліпшення якісних характеристик продукції порівняно з конкурентами).

До недоліків другої групи можна віднести обмежене уявлення про взаємозв'язок ефективності діяльності підприємства та якості товару, бо якщо на ринку є значний попит на дешевий і неякісний товар, це може бути основою ефективності підприємства і його конкурентоспроможності. Але це буде конкурентоспроможність у сфері «слабкої» конкуренції, яка є короткостроковою.

Один з головних недоліків третьої групи способів оцінювання конкурентоспроможності пов'язаний з тим, що у більшості випадків локальні показники, за сукупністю яких визначається конкурентоспроможність, характеризуються різними масштабами виміру, що ускладнює загальний висновок щодо конкурентоспроможності. Зокрема, задача порівняння рівня конкурентоспроможності, коли одні часткові показники є високими, а інші низькими, є нерозв'язаною і така оцінка має значний суб'єктивний характер, що порушує вимогу до об'єктивності оцінювання конкурентоспроможності. До усього сказаного можна також додати труднощі, які виникають унаслідок одночасної наявності якісних показників, які досить складно порівняти між собою без привнесення в методику оцінювання суб'єктивного чинника.

Тому, на наш погляд, більш коректним і методологічно правильним є оцінювання конкурентоспроможності підприємства на основі розрахунку інтегрального показника конкурентоспроможності.

Досить часто як інтегральний показник конкурентоспроможності беруть лінійну комбінацію певної кількості зведених до порівняльного (зазвичай безрозмірного) вигляду часткових чинників  $X_i$ , сукупність яких визначає конкурентоспроможність підприємства [7, с. 100]:

$$F_i = \sum_{i=1}^n a_i Z_i + e_i \quad (1)$$

де  $a_i$  – коефіцієнт регресійної моделі залежності показника конкурентоспроможності від часткових показників  $X_i$ ;

$Z_i$  – безрозмірна оцінка часткового показника конкурентоспроможності  $X_i$ ;

$e_i$  – випадкова величина.

Перевагою введення інтегрального показника конкурентоспроможності за цією методологією є наявність можливості врахування відносно невеликої кількості чинників, які дають найбільший внесок у конкурентоспроможність. Для цього рекомендують застосовувати кореляційний аналіз та відбирати ті показники, кореляція яких з інтегральним показником конкурентоспроможності є найвищою.

Найбільш поширеними методами оцінювання конкурентоспроможності за ситуативного підходу є методи оцінювання за ринковою часткою, наприклад, чотирискладовий показник концентрації CR4 (використовувався з 1968 до 1984 р. Департаментом юстиції США) й індекс Херфіндала-Хершмана (з 1984 р. і дотепер) [3, с. 161]. Такого роду методики дозволяють за характером розподілу часток ринку виділити ряд стандартних станів його суб'єктів: аутсайтери; із слабкою, середньою і сильною конкурентною позицією; лідери. Величина зміни ринкової частки дозволяє визначити певні групи господарюючих одиниць. Перехресна класифікація розміру часток і їх динаміки надає можливість побудувати конкурентну карту ринку, на підставі якої легко встановити місце досліджуваного суб'єкта у структурі ринку, ступінь домінування на ринку, особливості розвитку конкурентної ситуації.

Критерієм конкурентоспроможності у межах цієї моделі є завоювання найбільшого конкурентного статусу на ринку в процесі конкурентного суперництва. Останній визначається ринковою часткою та її динамікою.

Досить тісно до ситуативного примикає оцінювання конкурентоспроможності на основі процесного підходу. Останній дає змогу розглядати оцінювання конкурентоспроможності підприємства як вид аналітичного процесу, спрямованого на визначення результативності реалізації

на підприємстві сукупності основних і додаткових процесів у порівнянні з конкурентами.

Широке використання ринкової частки в оцінюванні конкурентоспроможності стримується цілями оцінювання, оскільки, керуючись часткою ринку, досить складно розробити стратегію підвищення конкурентоспроможності. Вона дозволяє лише об'єктивно зареєструвати ті або інші зміни в конкурентній позиції, але не дозволяє розглянути причини таких змін, тим більше виробити заходи реагування. Крім того, цей показник не відображає всіх вимог, що висуваються до оцінювання різними групами користувачів.

Однак процесний підхід і, зокрема, матричні моделі портфельного аналізу припускають, що ефективніші на сучасному етапі процеси забезпечать і конкурентоспроможність підприємства в майбутньому. На наш погляд, така теза в багатьох випадках не є коректною, оскільки не враховує змін зовнішніх умов на ринку, тому прогностичний аспект такого підходу є, як і у ситуативному, обмеженим.

Відповідно до цільового підходу оцінювання конкурентоспроможності підприємства проводиться як процес визначення оцінок, які відображають економічні результати роботи підприємства порівняно з відповідними цільовими показниками конкурентів. Однак, у цьому випадку, як і в попередніх, наявна слабка база для прогнозу конкурентоспроможності. Системний підхід оцінювання конкурентоспроможності підприємства можна подати як процес визначення оцінок за кожною підсистемою та порівняння отриманих таким чином показників з показниками інших підприємств згідно з обраним способом оцінювання (матричним, експертним, інтегральним, статистичним, графічним) [2, с. 87]. Оцінювання конкурентоспроможності при цьому ґрунтується на теорії ефективної конкуренції, згідно з якою конкурентоспроможними є ті підприємства, де найкращим чином організовано роботу всіх підрозділів і служб, на ефективність діяльності яких впливають чинники, що визначаються ресурсами підприємства. У межах цієї групи способів оцінювання

конкурентоспроможності підприємства здійснюється на основі оцінювання ефективності використання ресурсів кожним із підрозділів. Однак за таких умов оцінка конкурентоспроможності буде показувати не стільки продуктивність системи – надання більш привабливих ринкових пропозицій, скільки ефективність використання ресурсів у межах окремого підрозділу за окремим показником, а в разі використання інтегрального способу отримана оцінка не дає уявлення про напрями можливого застосування управлінського впливу.

Оригінальну методику оцінювання майбутньої конкурентоспроможності підприємства на основі системного підходу запропонував А. Брутман [3, с. 161], а саме статистичний аналог системного підходу, ідея якого зводиться до оцінювання рівня життєздатності підприємства в «типових» стаціонарних умовах на основі аналізу статистичних даних, що характеризують діяльність підприємства в різних зовнішніх умовах.

Пропонований А. Брутманом підхід дозволяє оцінити конкурентоспроможність підприємства в майбутньому, однак при цьому автор оминає таку проблему як вірогідність повторення у майбутньому ситуацій, які були «типовими» в його термінології в минулому. Цілком можливо, що в майбутньому ситуація буде не схожа ні на одну з тих, в яких перебувало підприємство в минулому.

На наш погляд, оцінювання конкурентоспроможності підприємства доцільно будувати застосовуючи системно-цільовий підхід до конкурентоспроможності. Як основну ціль необхідно обрати надання привабливих ринкових пропозицій у сфері «сильної» конкуренції.

**Висновки.** Проведений аналіз підходів до оцінювання підприємств показав, що більшість з них, зокрема широко поширені матричні моделі портфельного аналізу, здійснюють оцінювання конкурентоспроможності підприємства в минулому та поточному періодах, тоді як основною задачею такого оцінювання є майбутні стани конкурентоспроможності підприємства. Отже, переконливими є пропозиції щодо доцільності застосування для

оцінювання конкурентоспроможності підприємства системно-цільового підходу, суть якого в тому, що конкурентоспроможність підприємства в поточному та майбутньому періодах визначається проявленою та прихованою частиною інформаційно-інноваційного потенціалу, який означено як поєднання інформаційно-інноваційного механізму та ресурсів, які подаються на його «вхід». Також вагомим є проведення оцінювання конкурентоспроможності за трьома напрямками: проявленою частиною інформаційно-інноваційного потенціалу, можливостями екстенсивного збільшення інформаційно-інноваційного потенціалу підприємства за рахунок збільшення задіяних ресурсів та оцінювання резервів інтенсивного збільшення цього потенціалу за рахунок підвищення ефективності інформаційно-інноваційного механізму конкурентоспроможності підприємства без суттєвого збільшення задіяних ресурсів.

#### **Список використаної літератури:**

1. Білик А. В. Теоретичні аспекти методів оцінки конкурентоспроможності підприємства [Електронний ресурс] / Білик А. В., Богацька Н. М. // Актуальні проблеми сучасної науки: матеріали XI Міжнародної наукової інтернет-конференції (м.Київ, 21-23жовтня 2014р.). ТОВ «ТК Меганом», 2014. – С.2-7 Режим доступу: <http://int-konf.org/konf102014/909-blik-a-v-k-e-n-bogaska-n-m-teoretichn-aspekti-metodv-ocnki-konkurentosprozhnost-pdpriyemstv.html>

2. Богацька Н.М., Надобних О.О.Якість продукції як один з найважливіших критеріїв підвищення конкурентоспроможності підприємства [Електронний ресурс]/ Богацька Н.М., Надобних О.О. // Науковий журнал «Молодий вчений», №11(14)листопад, 2014р.- С.86-89Режим доступу до журналу: <http://molodyvcheny.in.ua./files/journal/2014/11/20.pdf>

3. Брутман А. Б. Промышленное предприятие как объект измерения конкурентоспособности: методологический аспект [Электронный ресурс] / А.Б. Брутман // Вісн. Хмельницького нац. ун-ту – 2009. – № 4. Т. 2. – С. –161. – Режим доступа: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vchnu/Ekon/2009\\_4\\_2/pdf/154-161.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vchnu/Ekon/2009_4_2/pdf/154-161.pdf)



4. Плотичина П. М. Определение конкурентоспособности предприятия [Электронный ресурс] // Вестник ТГТУ. – 2010. – № 1.–Т. 16. – С. 205–211. – Режим доступа: [http://vestnik.tstu.ru/rus/t\\_16/pdf/16\\_1\\_022.pdf](http://vestnik.tstu.ru/rus/t_16/pdf/16_1_022.pdf)

5. Савченко С. М. Фактори конкурентоспроможності підприємства / С. М. Савченко // Наук. вісник Національної академії державної податкової служби України. – 2013. – № 3. – С. 25–34.

6. Смирнов Є. М. Теоретичні та методичні основи оцінки конкурентоспроможності підприємства [Електронний ресурс] / Є. М. Смирнов // Вісн. Хмельницького нац. ун-ту – 2009. - №4. – Т.2. – С.130–135. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vchnu/Ekon/2009\\_4\\_2/pdf/130-135.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vchnu/Ekon/2009_4_2/pdf/130-135.pdf)

7. Шипуліна В. О. Оцінка конкурентних позицій підприємства на ринку / В. О. Шипуліна, В. Є. Майборода // Вісник Хмельницького нац. ун-ту – 2015. –№4. – Т.2. – С. 99–102.

**УДК 338.43:635**

**В.А. Гарбар, к.е.н.**

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

## **СУЧАСНИЙ СТАН РИНКУ ОЛІЙНО-ЖИРОВОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО РОЗВИТКУ**

*З'ясовано форми прояву конкуренції в олійно-жировій галузі України. Розглянуто показники, які характеризують сучасний стан ринку олійно-жирової продукції. Визначено заходи щодо подальшого ефективного та конкурентоспроможного розвитку даного ринку на довгострокову перспективу.*

**Ключові слова:** *ринок олійно-жирової продукції, виробництво, соняшник, соя, ріпак, олійні культури, олія рослинна.*

**Постановка проблеми.** Пріоритетними завданнями на найближчий час для України є подолання кризових явищ і прагнення до сталого розвитку

аграрного сектора. Ринок олійно-жирової продукції є частиною, сегментом ринку продовольчих товарів, тому він схильний до впливу різних чинників як в світовій економіці: глобалізація, посилення конкуренції між країнами в міжнародній торгівлі, розвиток інтеграційних процесів, так і у внутрішній.

Ефективний розвиток ринку олійно-жирової продукції є необхідною умовою продовольчої безпеки нашої країни, що гарантує фізичну і економічну доступність продовольства, безпеку харчових продуктів.

У цьому аспекті з'ясування стану, тенденцій та перспектив розвитку ринку олійно-жирової продукції України є актуальною проблемою, вирішення якої сприятиме підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на зовнішніх ринках.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Науковцями накопичено великий досвід з питань сутності та прояву конкуренції в олійно-жировій галузі України. Загальноновизнаними є результати наукових пошуків таких вітчизняних вчених, як І. Білої, О. Гудзинського, Т. Дуранової, А. Мазура, М. Маліка, А. Меліхова, Б. Пасхавера, П. Саблука, В. Савчука, Л. Худолій, О. Шпичака та інших. Проблема розвитку ринку олійних культур та продуктів їх переробки присвячені наукові дослідження відомих економістів, серед яких В. Андрійчук, П. Гайдуцький, М. Калінчик, С. Капшук, В. Каретнікова, О. Колесов, В. Кухта, В. Месель-Веселяк, Т. Олійник, А. Фаїзов та інші.

Однак окремі питання розкриття особливостей формування конкурентних відносин на ринку олійно-жирової продукції, розробки системи заходів щодо підвищення конкурентоспроможності підприємств галузі потребують подальшого вивчення.

**Мета дослідження** полягає в тому, щоб на основі вивчення показників, що характеризують сучасний стан вітчизняного ринку олійно-жирової продукції, зіставлення ситуації і наявного досвіду функціонування підприємств, визначити заходи щодо подальшого ефективного і конкурентоспроможного розвитку цього ринку на довгострокову перспективу.

Аналіз ринку олійно-жирової продукції України в умовах конкуренції здійснений за матеріалами асоціації «Укроліяпром», Державної служби статистики України та ін. Головне методологічне підґрунтя - комплексний підхід до аналізу усіх аспектів діяльності підприємств-суб'єктів ринку олійних культур та продукції їх переробки, зумовлений специфікою дослідження і пов'язаний із використанням загальнонаукових і спеціально-наукових методів. У дослідженні використовувалися абстрактно-логічний, монографічний, економіко-статистичні методи.

**Результати дослідження.** Олійно-жирова галузь - важлива складова частина вітчизняного агропромислового комплексу. Її кінцева продукція: рослинні олії, маргарини, майонези є високоякісним продуктом харчування, що користується підвищеним попитом населення країни. Рослинні олії та маргаринова продукція використовуються в якості сировини на підприємствах хлібопекарської, кондитерської, харчово-концентратної та овочеконсервної галузей. Крім того, рослинні олії знаходять широке застосування при виробництві мила, миючих та косметичних засобів, медичних препаратів, оліфи та інших видів нехарчової (технічної) продукції. Продукти переробки олійної сировини (макухи і шроти) є високобілковими компонентами кормів в тваринництві, без яких неможливе створення повноцінних раціонів харчування худоби і птиці.

Експерти прогнозують в найближчі 10-15 років зростання ринку рослинної олії і цін на неї, обумовлюючи це попитом на біодизель та біоетанол, що змінюють ринкову кон'юнктуру.

Олійно-жирова галузь у якості вихідної сировини використовує насіння олійних культур – соняшнику, льону, сої, гірчиці, ріпаку, коноплі, бавовнику, арахісу, кунжуту тощо. Найбільш поширеними олійними культурами в Україні є соняшник, соя, ріпак, гірчиця, льон. В умовах конкуренції перевага України полягає в тому, що, по суті, вся її територія придатна для вирощування олійних культур.

Україна – один з основних світових виробників насіння соняшнику. Вирощування соняшнику дає найбільший вихід олії з 1 га – понад 6 ц. Природно-кліматичні умови дозволяють вирощувати соняшник практично на всій території. Найсприятливіші умови для вирощування соняшнику у степовій і частково лісостеповій природних зонах. Найбільші посіви соняшнику у 2016 р. були в Дніпропетровській, Запорізькій, Кіровоградській, Харківській, Миколаївській, Одеській та Херсонській областях.

Соя – друга білково-олійна культура, що містить 20–28% олії, яка за якістю не поступається соняшниковій. Найбільші її посіви в Полтавській, Кіровоградській, Хмельницькій, Київській, Вінницькій, Черкаській та Херсонській областях.

Ріпак є не лише важливою олійною культурою, а й відіграє вагомe значення в агротехнології, оскільки, на відміну від соняшнику, не виснажує ґрунти, а навпаки, покращує його агрофізичні та фітосанітарні параметри. У Вінницькій, Хмельницькій, Львівській, Тернопільській, Черкаській, Чернігівській та Київській областях за підсумками 2016 р. були зосереджені найбільші посівні площі ріпаку. Соняшник залишається домінуючою культурою у вирощуванні і переробці олійних культур. У загальній їх структурі в Україні у 2016 р. площі соняшнику становили відповідно 71,3%, сої – 21,9%, ріпаку – 5,3%.

Досліджуючи динаміку посівних площ олійних культур впродовж 2011-2016 рр., спостерігаємо збільшення посівів соняшнику та сої (табл. 1). Так, посівна площа соняшнику в Україні у 2016 р. становила 6073,4 тис. га, що порівняно з 2011 р. відповідно становить 128,2%. Значно збільшилась посівна площа сої у 2016 р. порівняно з 2011 р. Цей показник становив 1869,4 тис. га, що на 64,8% більше, ніж у 2011 р. Стосовно ріпаку, то за шість років його посівні площі значно скоротились: у 2016 р. ріпак було зібрано з площі 455,1 тис. га, що на 47,7% менше, ніж у 2011 р. (870,0 тис. га).

Розвиток олійного виробництва (збільшення виробництва олії, маргарину, іншої основної та побічної продукції переробки) та виробництва олійної

сировини (зростання посівних площ, підвищення врожайності та олійності насіння) є категоріями взаємозалежними та взаємопов'язаними, тому важливе значення для олійно-жирової промисловості мають обсяги вирощеної сировини [2].

Таблиця 1

**Посівна площа олійних культур в усіх категоріях господарств в Україні,  
2011-2016 рр., тис. га**

Назва продукції	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Відхилення 2016/2011	
							тис. га	%
Насіння і плоди олійних культур - всього, в т. ч	6859,4	7353	7554,8	8082,4	8074,3	8522,1	1662,7	24,2
соняшник	4739,2	5194,1	5051,3	5256,5	5104,6	6073,4	1334,2	28,2
соя	1134,2	1476,4	1369,9	1805,8	2158,1	1869,4	735,2	64,8
ріпак озимий та кольза (ріпак ярий)	870,0	566	1017,4	881,6	682,4	455,1	-414,9	-47,7
гірчиця	55,6	60,4	69,7	104,5	66,9	45,2	-10,4	-18,7
льон-кудряш (олійний)	60,3	55,8	46,1	33,7	62,2	68,4	8,1	13,4
льон-довгунець	1,7	2,2	1,6	1,5	2	0,7	-1	-58,8
рижій	0,1	0,1	0,2	0,3	0,1	0	-0,1	-100,0
мак олійний	1,9	-	-	0,2	1,5	2,5	0,6	31,6
коноплі	0,1	0,3	0,6	0,8	1	2,8	2,7	2700,0

Джерело: розроблено автором за даними Державної служби статистики України [1]

В Україні в 2016 р. частка соняшнику, сої та ріпаку складає 99,3% в загальному обсязі валових зборів (табл. 2).

Основними виробниками олійних культур є сільськогосподарські підприємства. Це стосується всіх видів олійних культур. В 2016 р сільськогосподарськими підприємствами вироблено 169829,4 тис. ц олійних культур. Господарства населення практично не займаються вирощуванням олійних. З 191923,8 тис. ц вироблених олійних в 2016 р. лише 22094,4 тис. ц припадало на господарства населення, з яких 85,8% складав соняшник. Частка інших культур коливається від 0,07% (льон-кудряш) і 0,11% (насіння гірчиці), до 1,4% (насіння ріпаку) і 12,6% (боби сої).

## Валовий збір олійних культур в Україні, 2011-2016 рр., тис. ц

Назва продукції	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Відхилення 2016/2011	
							тис. ц	%
Господарства усіх категорій								
Насіння і плоди олійних культур - всього, в т. ч	124539,2	120741,2	162321,7	163342,2	169614,6	191923,8	67384,6	54,1
соняшник	86704,9	83870,6	110504,8	101337,5	111811,2	136268,9	49564	57,2
соя	22644,1	24102,2	27743,0	38819,3	39306,0	42769,9	20125,8	88,9
ріпак озимий та кольза (ріпак ярий)	14374,6	10704,8	23517,3	21980,2	17376,0	11539,1	-2835,5	-19,7
гірчиця	303,2	309,8	301,7	794,4	435,5	355,8	52,6	17,3
льон-кудряш (олійний)	511,4	413,6	253,6	408,2	685,5	917,7	406,3	79,4
льон-довгунець	5,6	6,2	4,0	6,1	14,6	3,9	-1,7	-30,4
рижій	1,0	0,8	1,0	2,5	0,3	0,2	-0,8	-80,0
мак олійний	3,8	-	-	-	9,0	17,4	13,6	357,9
коноплі	0,8	2,2	2,8	3,8	6,1	16,0	15,2	в 1,9 рази
Сільськогосподарські підприємства								
Насіння і плоди олійних культур - всього, в т. ч	109060,1	106594,0	144091,8	146223,0	150424,9	169829,4	60769,3	55,7
соняшник	72887,9	71311,0	94457,7	86816,7	95492,5	117300,5	44412,6	60,9
соя	21522,3	22693,6	26060,5	36745,8	36750,4	39994,6	18472,3	85,8
ріпак озимий та кольза (ріпак ярий)	13890,3	10598,6	23065,4	21495,1	17092,6	11231,3	-2659	-19,1
гірчиця	283,7	287,8	265,6	762,5	419,8	331,9	48,2	17,0
льон-кудряш (олійний)	475,5	387,4	242,2	400,6	669,4	901,9	426,4	89,7
льон-довгунець	5,6	6,2	3,9	5,9	14,6	3,4	-2,2	-39,3
рижій	0,5	0,3	0,3	2,3	0,2	0,1	-0,4	-80,0
мак олійний	3,8	-	-	-	9,0	17,4	13,6	357,9
коноплі	0,8	2,2	2,8	3,8	6,1	16,0	15,2	в 1,9 рази
Господарства населення								
Насіння і плоди олійних культур - всього, в т. ч	15479,1	14147,2	18229,9	17119,2	19189,7	22094,4	6615,3	42,7
соняшник	13817,1	12559,6	16047,1	14520,8	16318,7	18968,4	5151,3	37,3
соя	1121,8	1408,6	1682,5	2073,5	2555,6	2775,3	1653,5	147,4
ріпак озимий та кольза (ріпак ярий)	484,3	106,2	451,9	485,1	283,4	307,8	-176,5	-36,4
гірчиця	19,5	21,9	36,1	31,9	15,7	23,9	4,4	22,6
льон-кудряш (олійний)	35,9	26,2	11,4	7,6	16,1	15,8	-20,1	-56,0
льон-довгунець	-	-	0,1	0,2	0,6	0,5	-	-
рижій	0,5	0,5	0,7	0,2	0,1	0,1	-0,4	-80,0
мак олійний	-	-	-	-	-	-	-	-
коноплі	-	-	-	-	-	-	-	-

Джерело: розроблено автором за даними Державної служби статистики України [1]

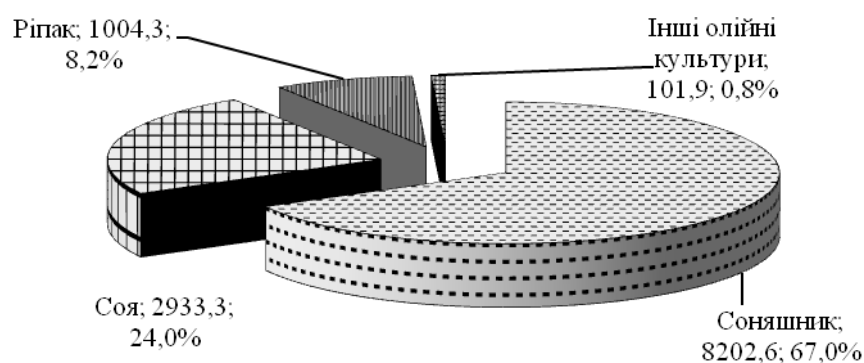
Обсяги та структура реалізації насіння і плодів олійних культур в усіх категоріях господарств в Україні впродовж 2011-2016 рр. наведені в табл. 3.

**Реалізація насіння і плодів олійних культур в усіх категоріях господарств в Україні, 2011-2016 рр.**

Назва продукції	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Обсяг, тис. т						
Насіння і плоди олійних культур, з них:	7818,3	10675,8	12070,5	13172,8	14630,7	12242,1
соняшник	5419,1	7432,8	7694,9	8399,0	9439,8	8202,6
соя	1294,3	1942,9	2157,8	2637,6	3477,6	2933,3
ріпак	1041,3	1242,5	2144,9	2064,3	1609,3	1004,3
інші олійні культури	63,6	57,6	72,9	71,9	104,0	101,9
Структура, %						
Насіння і плоди олійних культур, з них:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
соняшник	69,3	69,6	63,7	63,8	64,5	67,0
соя	16,5	18,2	17,9	20,0	23,8	24,0
ріпак	13,3	11,6	17,8	15,7	11,0	8,2
інші олійні культури	0,9	0,6	0,6	0,5	0,7	0,8

Джерело: розроблено автором за даними Державної служби статистики України [1]

Провідними постачальниками насіння і плодів олійних на ринок, як і виробниками, є сільськогосподарські підприємства. У 2016 р. на ринок від них надійшло 96,9% насіння і плодів олійних, в т. ч. 96,1% соняшнику та 98,0% бобів сої. Оскільки соняшник - основна олійна культура України, то і в загальному обсязі відвантаження сільськогосподарських підприємств він займає провідне місце – 67,0%. На частку сої припадає 24,0% (рис. 1).



**Рисунок 1. Структура реалізації насіння і плодів олійних культур сільськогосподарськими підприємствами в Україні, 2016 р., тис. т**

У результаті переробки насіння олійних культур отримують продукти первинної переробки (олію та шрот), продукти більш глибокої переробки (майонез, маргарин, мило, жири кондитерські, оліфи) та крихту кісточкову, отриману після переробки плодкових кісточок, соняшникове борошно та білкові кислоти [3].

Переробкою насіння олійних культур в Україні займаються 1200 суб'єктів господарювання. При цьому галузь характеризується досить високою концентрацією виробництва: понад 90% олії виробляє 51 спеціалізоване підприємство великої та середньої потужності [4].

Серед найбільших вітчизняних переробних підприємств олійних культур можна назвати Kernel, Cargill, Vioil та інші. Основною метою створення таких об'єднань є можливість здійснювати вплив на ринок готової продукції, зменшення витрат та боротьба з конкуренцією. Іншим шляхом підвищення власної ефективності, який застосовують суб'єкти підкомплексу є формування власної сировинної бази для задоволення потреб у олійній сировині та забезпечення безперебійного і ритмічного виробництва.

Найбільшим холдингом є Kernel, який об'єднує 7 олійноекстракційних заводів. Kernel – диверсифікована агропромислова компанія, що працює за принципом виробничого ланцюжка від великомасштабного сільськогосподарського виробництва, концентрації зернових та олійних культур на власних елеваторах і мережі регіональних закупівельних підрозділів до виробництва продукції на олійно-екстракційних заводах і міжнародних поставок сільськогосподарської продукції шляхом перевалки зернових, олії і шроту через портові термінали в чорноморських портах. Kernel виробляє соняшникову олію, здійснює дистрибуцію бутильованої олії в країні, експорт олії й зернових, надає послуги зі зберігання зернових і олійних культур на елеваторах, а також має власне агровиробництво. Kernel займає близько 25% ринку нерафінованої та понад 34% бутильованої олії в Україні [5].

Другим за розміром виробником є корпорація Cargill, яка займає близько 20% ринку нерафінованої олії та 33% бутильованої [6].



Ринок бутильованої рослинної олії є найбільш концентрованим ринком продукції олійно-жирового галузі. Також монополізованим є ринок фосфатидних концентратів, де основним учасником є компанія Фон Засс АГ, під контролем якої понад 50% ринку [4]. Інші ринки олійної продукції є конкурентними, що обумовлено їх швидким ростом, значною кількістю учасників та відсутністю істотних бар'єрів для входження.

У сегменті готової продукції переробки рослинних олій (маргарин, саломас, майонез тощо) найбільшими виробниками є компанії «Агрокосм», «Креатив», «Волинь-Холдинг», Київський маргариновий завод та «Авіс», частка яких складає 77% від загального обсягу виробництва.

Ринок маргаринової продукції в Україні є високо монополізованим. Найбільшим гравцем на ньому є Група компаній «Agrocosm», до якої входять три підприємства, які виготовляють маргарини: Харківський та Львівський жиркомбінати, а також Запорізький олійно–жировий комбінат.

Найбільші частки ринку майонезів та соусів в Україні займають компанії, які виробляють продукцію під власними торгівельними марками – Nestle (ТМ «Торчин») та Agrocosm (ТМ «Щедро»). Питома вага цих торгівельних марок складає відповідно 30% та 14% [4].

Перспективним для вітчизняних підприємств олійно-жирового комплексу є ринок продукції переробки олійного льону, на якому діють лише одиничні компанії, основними з яких є ТОВ «Факторія» та ПАТ «Ніжинський жировий комбінат», які переробляють до 95% олійного льону [4]. Основними продуктами переробки льону на ринку є лляні олія та шрот. Проте, незважаючи на досить широкий спектр застосування льону і продуктів його переробки, підприємства України поки не виявляють значного інтересу до переробки даної олійної культури. Хоча з урахуванням кліматичних умов України має достатній потенціал для розвитку виробництва даної альтернативної олійної культури [7].

Для того щоб утриматися на ринку в умовах конкуренції олійно-жирові підприємства формують свою структуру у вигляді вертикально-інтеграційних формувань, в які крім переробних заводів входять агропромислові організації,

логістичні підрозділи – транспорт, елеватори, торгові дома. Всі підприємства, як правило, є багатопрофільними. Крім олійних, займаються, наприклад, зерновими культурами. Частково діяльність диверсифікується для виробництва майонезів, кетчупів, гірчиці, мила, кормів для тварин та різних добавок. Компанії постійно покращують асортимент продукції, що випускається. До того розширюють лінійку продукції за рахунок кукурудзяної, оливкової та рапсової олії.

Компанії розвивають власні наукові підрозділи і стежать за якістю продукції як одним з безумовних складових успіху на ринку.

Наразі в Україні вітчизняні підприємства олійно-жирової промисловості на відміну від зарубіжних підприємств не використовують генетично модифікованих компонентів при виробництві своєї продукції, що надає безперечну конкурентну перевагу на ринку галузі. Однак проблема загострюється тим, що вживанні у світовій практиці механізми державного регулювання ринку генетично модифікованих продуктів в нашій країні практично не застосовуються. Тому для України дуже важливо удосконалювати політику в галузі регулювання ринку небезпечної продукції, в тому числі олійно-жирової галузі харчової промисловості.

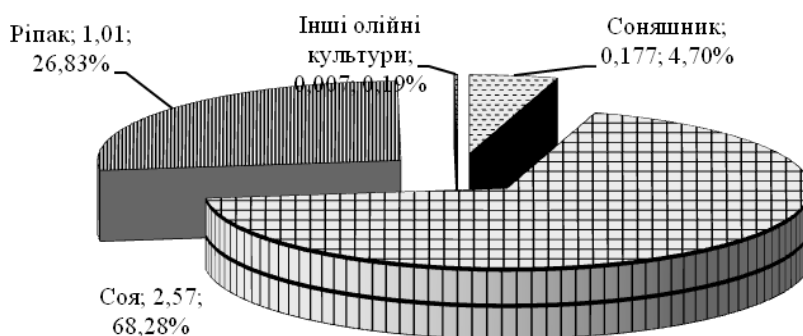
Відомо, що значна частина асортименту та обсягів олійно-жирової продукції вітчизняного походження за визначальними показниками не поступається аналогічним видам продуктів розвинених країн світу, а за деякими параметрами, в тому числі такими, як екологічна чистота, нерідко перевершує їх. Такого стану галузь досягла завдяки тому, що багато великих підприємств – виробників олійно-жирової продукції успішно впроваджують систему менеджменту якості, що відповідає міжнародним вимогам. Подібна система дозволяє підприємствам олійно-жирової галузі забезпечувати якість продукції, орієнтуватися на вимоги споживачів; формувати умови для безперервного поліпшення, які є основою розкриття інноваційного потенціалу підприємства, що дозволяє гнучко реагувати на мінливі вимоги споживачів та виробляти більш конкурентоздатну продукцію.

Впровадження на підприємствах системи ХАССП забезпечує впевненість у безпеці продукції за рахунок запобігання або зниження до прийняттого рівня ризику виникнення небезпеки для життя і здоров'я споживачів, що особливо актуально в зв'язку з появою на ринку продуктів, що містять трансгенні складові. Система ХАССП, або Hazard Analysis and Critical Control Points (аналіз ризиків і критичні контрольні точки), є в даний час основною моделлю управління якістю та безпекою харчових продуктів в промислово розвинених країнах світу.

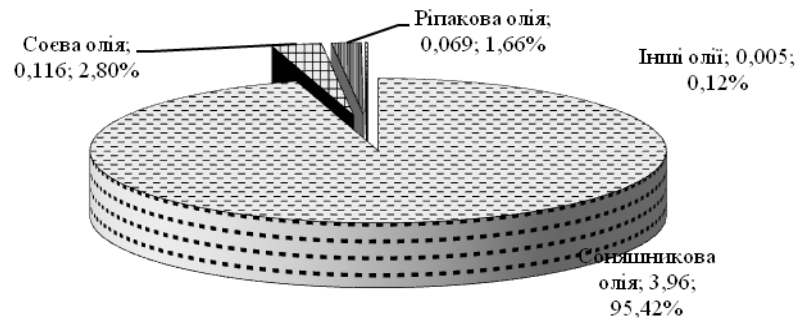
Комплекс вищевказаних заходів - сучасні методи виробництва продукції, розвиток логістики, наукові дослідження, постійне розширення асортименту, сертифікація товарів за міжнародними стандартами - утримує розглянуті підприємства в лідерах ринку олійно-жирової продукції протягом багатьох років.

Вітчизняний ринок олійно-жирової продукції характеризується значними експортно-імпортними операціями. Серед експортних товарів переважають насіння ріпаку, соєві боби, олія соєва, соняшникова, рапсова.

Експорт основних видів олійних культур та олій у 2016/2017 маркетинговому році наведено на рис. 2 та рис. 3. Основними покупцями насіння ріпаку є Нідерланди, Бельгія, Польща, Франція, соєвих бобів – Італія, Єгипет, Іспанія, Греція, соняшникової олії – Індія, Китай, Грузія, Польща. Туреччина більше всіх країн закуповує насіння ріпаку, соняшнику, олії соняшникової.

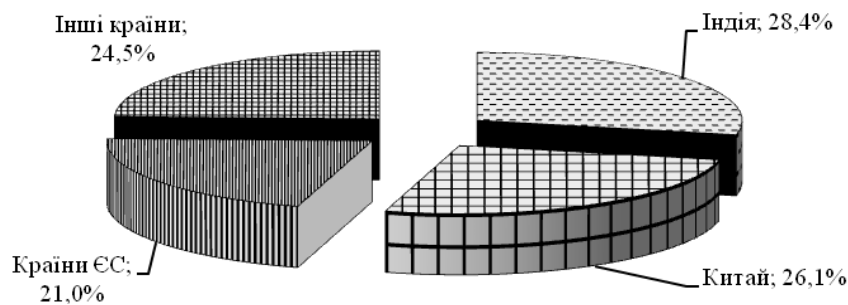


**Рисунок 2. Експорт основних видів олійних культур у 2016/2017 маркетинговому році, млн. т [4]**



**Рисунок 3. Експорт основних видів олій у 2016/2017 маркетинговому році, млн. т [4]**

За підсумками 2016 р. найбільшими імпортерами української соняшникової олії залишились Індія, Китай та країни ЄС (рис. 4).



**Рисунок 4. Географія експорту соняшникової олії, 2016 р., % [4]**

Україна в останні роки є великим імпортером тропічних олій, які інтенсивно використовуються у харчовій та інших видах промисловості. Використання пальмової та кокосової олії дає можливість здешевити вартість продовольчих товарів, а також поліпшити їх окремі характеристики.

Частина імпортованої тропічної олії в Україні проходить подальшу обробку і експортується в інші країни світу. Так, у 2006 р. в Одеській області (м. Южне) у морському торговому порту «Южний» був уведений в експлуатацію спеціалізований термінал із перевалки тропічних олій потужністю 500 тис. т на рік. Термінал увійшов до складу комплексу з переробки пальмової олії потужністю до 1 млн. т на рік. Завершено будівництво заводу з переробки пальмової олії сирої, що надходить із Малайзії та Індонезії, потужністю 1,5 тис. т на добу [8, с. 181].

Ринок олійних культур – найбільш глобалізований ринок продукції сільського господарства в Україні. Для всіх культур найбільш важливим чинником, який обумовлює як обсяг виробництва так і його ефективність є попит на зовнішньому ринку. На ринок соняшника він впливає опосередковано – через попит на соняшникову олію, для інших культур – прямо, оскільки більша частина їх врожаю експортується у непереробленому вигляді.

**Висновки.** Зростання конкурентоспроможності вітчизняної олійно-жирової продукції не тільки створює їй пріоритет на внутрішньому продовольчому ринку, а й серйозно зачіпає інтереси відомих транснаціональних компаній. Невипадково експорт рослинних олій помітно зростає. Дуже важливо, нарощуючи обсяги виробництва для вітчизняного ринку, постійно розширювати вітчизняну присутність на міжнародному ринку. Отже, можна говорити про позитивну тенденцію розвитку олійно-жирового комплексу України. На наш погляд, головним орієнтиром економічної стратегії підприємств, фактором конкурентоспроможності є підвищення якості та безпеки продукції. Виробники олійно-жирової продукції успішно впроваджують міжнародні системи менеджменту якості у відповідності з ISO 9001–2001 та принципами ХАССП, наявність яких зміцнює довіру споживачів до продукції, сприяє виходу на зовнішні ринки.

Таким чином, для розвитку ринку олійно-жирової продукції необхідно підвищувати конкурентоспроможність вітчизняної продукції, відроджувати виробництво традиційних вітчизняних олійних культур, вводити в сівозміну нові, високотехнологічні, використовувати інноваційні технології, розвивати експорт, шукати нові ринки збуту.

**Список використаних джерел:**

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Характеристика олійно-жирового комплексу України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.geograf.com.ua/geoinfocentre/20-humangeography-ukraine-world/275-harakterystyka-oliyno-zhyrovogo-kompleksu-ukrainy>

3. Дерв'янка О.Г. Розвиток підприємств олійно-жирової промисловості України / О.Г. Дерв'янка // Економіка АПК. – 1999. – № 3. – С. 25–29.
4. Офіційний сайт асоціації «Укроліяпром» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukroliya.kiev.ua/news/20637>
5. Офіційний сайт Kernel [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kernel.ua/ru/>
6. Офіційний сайт Cargill [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.cargill.com/worldwide/ukraine-uk>
7. Ульянченко О.В. Державна політика захисту і розвитку конкуренції в аграрному секторі як метод регулювання ринку / О.В. Ульянченко // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – Вип. 252. – Т. 6. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2009. – С. 1467–1472.
8. Шумейко В.М. Маркетинговий менеджмент експортного потенціалу олійно-жирового комплексу України / В.М. Шумейко // Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 4. – Т. 2. – С. 177–184.

**УДК: 331.52**

**Л.П. Давидюк, к.е.н.**

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

### **ВПЛИВ НЕТИПОВИХ ФОРМ ЗАЙНЯТОСТІ НА ТРАНСФОРМАЦІЮ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ПРАЦІ**

*В статті досліджено об'єктивний зв'язок між динамічним розвитком нетипових форм зайнятості у світі і наслідками трансформації міжнародного ринку праці. З одного боку – неврегульованість нетипової зайнятості, з іншого боку, – вона є своєрідним важелем для вирішення тих проблем зайнятості, які уже не здатна вирішити домінуюча на сьогодні концепція регулювання зайнятості. Основним результатом даного дослідження є висновок щодо необхідності поглибленого наукового дослідження вказаних проблем, наслідком чого має стати інституційне та нормативно-правове забезпечення нестандартних форм зайнятості. Такий підхід дозволить максимально використати позитивні аспекти нетипової зайнятості, такі як гнучкість, адаптивність до змін в технологіях та способах виробництва тощо.*

**Ключові слова:** *зайнятість, нетипова зайнятість, працівник-іммігрант, трансформація, міграція, регулювання, нормативно-правове забезпечення*

**Постановка проблеми.** Розвиток інноваційного, конкурентоспроможного виробництва у світовому масштабі не лише визначає зміну характеру зайнятості населення, але й передбачає як необхідну умову подолання негативних наслідків стихійного поширення нетипової зайнятості та її впливу на трансформацію міжнародного ринку праці. Розуміння та наукове опрацювання проблематики трансформації міжнародного ринку праці має важливе значення як для урядів країн, так і для окремих працівників, які прагнуть оптимального застосування своїх здібностей та навичок в умовах глобалізації. В цьому розрізі слід відзначити два напрямки даної проблематики. Перший – це усвідомлення ринку праці в глобальному контексті, друге – це розуміння причин та визначальних факторів, що формують домінуючі тренди трансформації міжнародного ринку праці. На сьогодні аспект впливу нетипової зайнятості на трансформацію міжнародного ринку праці залишається недостатньо опрацьованим, зокрема в площині дослідження взаємозв'язку між поширенням нестандартної зайнятості та процесами трансформації міжнародного ринку праці. Визначення цього взаємозв'язку потребує глибокого аналізу з метою формування політики наднаціональних інституцій щодо управління міжнародним ринком праці у неформальному сегменті. Вищезазначене визначає актуальність обраної теми.

**Метою статті** є визначення впливу нестандартних форм зайнятості на трансформацію міжнародного ринку праці.

Трансформація міжнародного ринку праці – це свідчення того, що процеси світової інтеграції не відбуваються відокремлено від економічної та технологічної сфер, вони прямо пов'язані з складною сферою соціальних та трудових відносин, які набувають в сучасних умовах глобального характеру. Соціальна політика різних країн має подібні закономірності, незважаючи на різницю в соціальному досвіді та національних традиціях організації праці. Однією з таких закономірностей є тенденції заміни стандартних форм зайнятості на умовах трудового договору нестандартними формами зайнятості, що неврегульовані нормативно.

Загалом трансформація міжнародного ринку праці відбувається за різними напрямками, серед них: умови праці, способи найму і звільнення працівників; способи і розміри оплати праці, що включає системи додаткових виплат; надання відпусток, вільних від роботи днів; тривалість робочого часу; надання різних соціальних пільг і гарантій та ін.

В процесі трансформації міжнародного ринку праці значні труднощі виникають в процесі узгодження національними урядами різної практики регулювання і саморегулювання ринку праці, процедур профспілкової діяльності, вирішення трудових конфліктів тощо.

До основних тенденцій трансформації сучасного міжнародного ринку праці можна віднести наступні процеси:

- підвищуються вхідні бар'єри проникнення на міжнародний ринок робочої сили;
- посилюється конкуренція між продавцями робочої сили;
- продовжує існувати дискримінація мігрантів;
- поширюються нестандартні форми зайнятості, особливо при працевлаштуванні іммігрантів;
- активізується діяльність профспілок, що прагнуть відстояти інтереси вітчизняної робочої сили.

За межами України станом на початок 2014 року працювало близько 3,5 млн. громадян: близько 70 % в країнах СНД і решта – в інших країнах. Найбільшими центрами офіційного працевлаштування громадян України у Західній Європі є Німеччина, Франція, Велика Британія, Греція, Італія, Португалія, Іспанія (близько 30 % легальних мігрантів); у Східній Європі – Польща, Чехія, Угорщина, Словаччина, Росія, Білорусь, тобто ближнє зарубіжжя. Разом з тим, все більше українців мігрує для роботи у США, Канаду, країни Близького Сходу тощо. При цьому більша частина емігрантів з України працюють за кордоном на нелегальних засадах і в умовах нестандартної зайнятості [2, с. 251].



До нетипових форм зайнятості нами віднесено такі:

- повна зайнятість за умов гнучких форм організації робочого часу;
- неповна зайнятість, тобто режими зайнятості неповний робочий час;
- тимчасові працівники;
- зайняті на засадах вторинної зайнятості;
- зайнятість на основі договорів цивільно-правового характеру;
- надомна праця;
- праця за викликом;
- дистанційна зайнятість;
- позикова праця (лізинг персоналу, аутстафінг персоналу, аутсорсинг персоналу);
- неформальна зайнятість;
- нереєстрована зайнятість у неформальному секторі[ 5; 109].

Необхідно зазначити, що в науковій літературі пропонується чимало різних варіантів класифікації зайнятості, пов'язаної з її нестандартними формами [7]. На наш погляд, з поглибленням досліджень даної проблематики в майбутньому буде сформована загальноприйнята класифікація нестандартних форм зайнятості.

Домінування концепції постійної зайнятості в міжнародному трудовому праві останнім часом суперечило реаліям практики зайнятості та трудових відносин. Причиною цього є швидкі темпи розвитку нетипових трудових відносин, які не мали суттєвого соціально-економічного впливу на трансформацію міжнародного ринку праці. Саме через це вона ігнорувались як наукою, так і практикою регулювання національних ринків праці.

Зараз робота на умовах неповного робочого часу набуває все більшого поширення на світовому ринку праці, особливо на тих сегментах ринку праці, що пропонуються іммігрантам. За даними статистичної звітності МОП, частка працівників, які працюють неповний робочий день складає: в Австралії – 27,9%, в Японії – 26,0%, у Канаді – 18,8%, у Великобританії – 23,3%, у Німеччині – 19,6% [2, с. 24].

Кількісне і якісне зростання нетипових форм праці розпочалося в Західній Європі та Сполучених Штатах Америки в 70–х роках минулого століття, але нормативно-правове визнання існування нестандартних трудових відносин відбулось в нормативних актах Міжнародної організації праці лише в кінці 1990-х на початку 2000-х років (приміром, Конвенція № 181 «Про приватні агентства зайнятості»). У 2008 році було прийнято також Директиву ЄС про працю в агентствах тимчасової зайнятості № 2008/104/ЄС [2].

Незважаючи на те, що нестандартна зайнятість іммігрантів позбавляє їх елементарних прав та соціальних гарантій, вона залишається для більшості з них привабливою, оскільки навіть при таких недоліках це кращі умови та можливості ніж те, що вони мали в своїй країні.

Відсутність політики боротьби з нестандартною (по суті нелегальною формою зайнятості для більшості іммігрантів) урядами розвинених країн пояснюється тим, що нестандартна зайнятість дозволяє їм розв'язати кілька важливих проблем трансформації ринку праці. По-перше, вона допомагає маневрувати кількістю та якістю робочої сили, виходячи з потреб розвитку виробництва та економічної ситуації, що склалася. По-друге, дозволяє зменшити витрати на робочу силу внаслідок більш низької заробітної плати та обмеженого набору соціальних виплат, оскільки тимчасовим працівникам-мігрантам не сплачується допомога при звільненні, безробітті. По-третє, дає змогу збільшити (або зберегти) чисельність зайнятих громадян країни, не збільшуючи при цьому числа робочих місць. По-четверте, тимчасовий найм може використовуватися фірмами для відбору постійних працівників з числа найкращих тимчасових працівників-мігрантів [4, с. 20].

В літературі виділяють низку чинників, що продукують підвищення попиту на нестандартну зайнятість на міжнародному ринку праці: це структурні зрушення в процесі переходу від масового виробництва до виробництва, що притаманне постіндустріальній економіці (економіці знань); посилення глобальної конкуренції; глобалізація міжнародного ринку праці; значне розширення сектору послуг; небувалі масштаби застосування інформаційних та комунікаційних технологій; підвищення гнучкості ринку праці й виробництва [10, с. 20].

Зміни в структурі пропозиції робочої сили на міжнародному ринку праці стимулюються дією таких чинників: 1. зростаюче залучення жінок, молоді, у тому числі студентів, до активного економічного життя; 2. підвищення добробуту домогосподарств; 3. комп'ютеризація та зростання технічного оснащення домогосподарств; 4. поступове перетворення «людини економічної» на «людину творчу»; 5. підвищення значущості нематеріальних мотивів у поведінці людей та їх життєдіяльності загалом [10, с. 20].

Останнім часом розповсюджується такий різновид нестандартної зайнятості, як тимчасова зайнятість, тобто робота на визначений, обумовлений час. Така робота отримала назву «контрактна робота» або «фріланс» (freelance, тобто працівник, який не перебуває в штаті). Перевагою такої форми зайнятості для іммігрантів є додатковий заробіток, а недоліками - непостійна робота, відсутність соціального пакету, обмеження у своїх правах. На умовах заздальгідь обумовленого строку роботи частіше приймають на роботу чоловіків, ніж жінок, хоча жінок більш влаштовує така форма зайнятості [8, с.296].

Ринок тимчасової зайнятості постійно зростає і, наприклад, у Польщі охоплює зараз 250 тис. працівників. Але незважаючи на таке стрімке збільшення тимчасової роботи, її частка залишається незначною і становить тільки 0,4%. В інших країнах тимчасова зайнятість складає: США - 1,2%, Великобританія - 5%, Франція - 2% [8, с.296].

Працівники-іммігранти, які працюють на умовах нестандартної, тимчасової зайнятості, мають, як правило, гірші умови роботи, нижчу заробітну плату порівняно з тими, що працюють на умовах постійного трудового договору. При цьому країни-імпортери робочої сили за рахунок ігнорування процесів широкого поширення нестандартної (невнормованої) зайнятості працівників-іммігрантів отримують певні вигоди, а саме:

- знижуються витрати виробництва, обумовлені нижчою ціною іноземної робочої сили;
- перебування робочої сили у країні працевлаштування збільшує попит на товари і послуги, що стимулює зростання обсягів виробництва;

– імпорт кваліфікованої робочої сили обумовлює економію коштів на навчання і професійну підготовку;

– іноземні працівники, що працюють в умовах нестандартних форм зайнятості, не забезпечуються пенсіями і соціальними пільгами в країні перебування, тобто очевидною є економія грошових ресурсів.

Особливе місце в системі трансформаційних процесів на ринку праці належить такій нестандартній формі зайнятості як нерегламентована. Нерегламентована зайнятість переважно здійснюється без укладення трудових угод. Об'єктивною передумовою виникнення нерегламентованої зайнятості є розвиток «тіньової економіки», глибока криза соціально-трудова відносин, низькі стимули до праці, недосконалість податкової системи. За оцінкою вітчизняних вчених, заробітна плата зайнятих нерегламентованою зайнятістю громадян у декілька разів менша за вартість робочої сили, яка працює за трудовим договором[1, с. 41].

Серед всіх недоліків праці в умовах нестандартної зайнятості вкажемо так:

1) працівники-іммігранти позбавлені гарантії постійної зайнятості, оскільки в будь-який момент, незалежно від якості виконаної ними роботи, можуть бути переведені на інше підприємства або звільнені;

2) тимчасовий характер праці позбавляє працівників-іммігрантів багатьох винагород, які пов'язані з тривалістю роботи на одному місці, наприклад, виплат за стаж, соціальне страхування та інше. Такі працівники не отримують лікарняних, допомоги по вагітності та пологах, відпустки по догляду за дитиною. Проведення регулярних медичних оглядів та надання путівок санаторно-курортного лікування теж залишається нерегульованим;

3) працівник, який фактично відпрацював певний строк на шкідливих і небезпечних роботах, втрачає право на пільгову пенсію, адже юридично він оформлений у штаті кадрового агентства, де немає шкідливих умов праці;

4) працівники-іммігранти не можуть набувати членства у профспілках, не беруть участь в колективному регулюванні трудових відносин на підприємстві. Вони позбавлені права на колективний захист своїх трудових прав [12].

В умовах трансформації міжнародного ринку праці зростає роль профспілок щодо регулювання нестандартних форм зайнятості. Швидке поширення нових форм зайнятості змушує профспілки переглядати основні принципи взаємодопомоги і солідарності, змінювати характер своєї діяльності.

Значну роль на трансформацію сучасного світового ринку праці відіграє поширення нестандартних форм зайнятості населення. Ця проблематика у вітчизняній науковій літературі залишається мало дослідженою. До того ж пропонуються різні класифікації зайнятості пов'язаної з її нестандартними формами. До нестандартних форм зайнятості відносять: повна зайнятість; неповна зайнятість, тимчасові працівники; зайняті на засадах вторинної зайнятості; зайнятість на основі договорів цивільно-правового характеру; надомна праця; праця за викликом; дистанційна зайнятість; позикова праця (лізинг персоналу, аутстафінг персоналу, аутсорсинг персоналу); неформальна зайнятість; нереєстрована зайнятість у неформальному секторі. На підвищення попиту на нестандартні форми зайнятості впливають особливості виробництва в постіндустріальній епосі, глобалізація, розвиток міжнародної сфери послуг, розвиток ІТ-технологій тощо. Використання нестандартних форм зайнятості має свої позитивні і негативні риси. Це вимагає вдосконалення міжнародних нормативно-правових засад регулювання нестандартних форм зайнятості в умовах трансформації міжнародного ринку праці.

#### **Список використаних джерел:**

1. Богиня Д.П. Регулювання соціально-трудових відносин на ринку праці в умовах міжнародної інтеграції.// Вісник соціально-економічних досліджень (збірник наукових праць). - 2008. - Вип. 32. Одеса: ОДЕУ. - с. 39 – 47.
2. Восьмое региональное совещание. Доклад Генерального директора МБТ: Обеспечение достойного труда в Европе и Центральной Азии. - Т. 1. - Ч.1. - МБТ, Женева, 2009.
3. Дідух А.О., Кравець І.М. Неформальна зайнятість як соціально-економічне явище. - Вісник Хмельницького національного університету - . №3, Том 2. - 2014 (212) – С. 79-83

4. Ємельяненко Л.М. Формування та регулювання новітніх форм зайнятості в Україні. - Український соціум. – 2015. - 1 (52) – С.82-89.
5. Іванова Л.В., Никифорова В.Г. Застосування нестандартних форм зайнятості на сучасному ринку праці. - Вісник соціально-економічних досліджень. - Випуск 2 (49), Ч. 1. - 2013 р. – с.109-115.
6. Каленюк І. С. Новітні тенденції у сфері зайнятості в Україні. - Чернігівський науковий часопис: Серія 1, Економіка і управління. - №1 (3). – 2012. – 168-172
7. Кохан В.П. Нестандартна зайнятість в Україні: виклики часу Право та інноваційне суспільство. - 2013. - № 1. - Режим доступу:[http://nbuv.gov.ua/j-pdf/pric\\_2013\\_1\\_11.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/pric_2013_1_11.pdf)
8. Недзельский Э. Занятость и персональная функция в новой экономике.// Вісник соціально-економічних досліджень. Збірник наукових праць ОДЕУ. - 2008. - №32. с.294 - 298.
9. Офіційний сайт Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.org>
10. Ринок праці та зайнятість населення: проблеми теорії та виклики практики [Текст] : кол. моногр. / ред.- координатор М. В. Туленков. – К. : ІПК ДСЗУ, 2010. – 363 с.
11. Трошина Т. Нетипові форми зайнятості: ризики для працівників та необхідність правового регулювання [Електронний ресурс] / Режим доступу: [http://nspplugansk.ucoz.ua/publ/netipovi\\_formi\\_zajnjatosti\\_riziki\\_dlja\\_pracivnikov\\_t\\_a\\_neobkhidnist\\_ppravovogo\\_reguljuvannja/1-1-0-20](http://nspplugansk.ucoz.ua/publ/netipovi_formi_zajnjatosti_riziki_dlja_pracivnikov_t_a_neobkhidnist_ppravovogo_reguljuvannja/1-1-0-20).
12. Ціжма Ю. І. Концепція флексік'юриті та нестандартні форми зайнятості: виклики сьогодення. – БІЗНЕС ІНФОРМ. - № 7. -2011. – С. 197-202.

**ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ  
ФОНДОМ ОПЛАТИ ПРАЦІ ПІДПРИЄМСТВА**

*В статті розглянуто методичний підхід до визначення критеріїв використання та ефективності фонду оплати праці підприємства. Обґрунтовано застосування показників щодо аналізу фонду оплати праці в практичній діяльності та резерви зростання заробітної плати персоналу.*

**Ключові слова:** фонд оплати праці, продуктивність праці, зарплатовіддача, зарплатомісткість, ефективність, динаміка, критерії, коефіцієнт закріплення.

**Постановка проблеми та її зв'язок з актуальними теоретичними або практичними завданнями.** Заробітна плата як показник, залежний безпосередньо від ефективності виробництва, продуктивності праці, конкурентоспроможності продукції, є не лише індикатором, що визначає загальний життєвий рівень працівників. Тобто вона є одним із основних важелів управління людським капіталом на підприємстві. Збільшення вартості робочої сили, податкове навантаження на заробітну плату, заборгованість по заробітній платі – це далеко не повний перелік проблем оплати праці, з якими роботодавці та робітники стикаються дуже часто, тому удосконалення системи оплати праці є надзвичайно актуальним завданням.

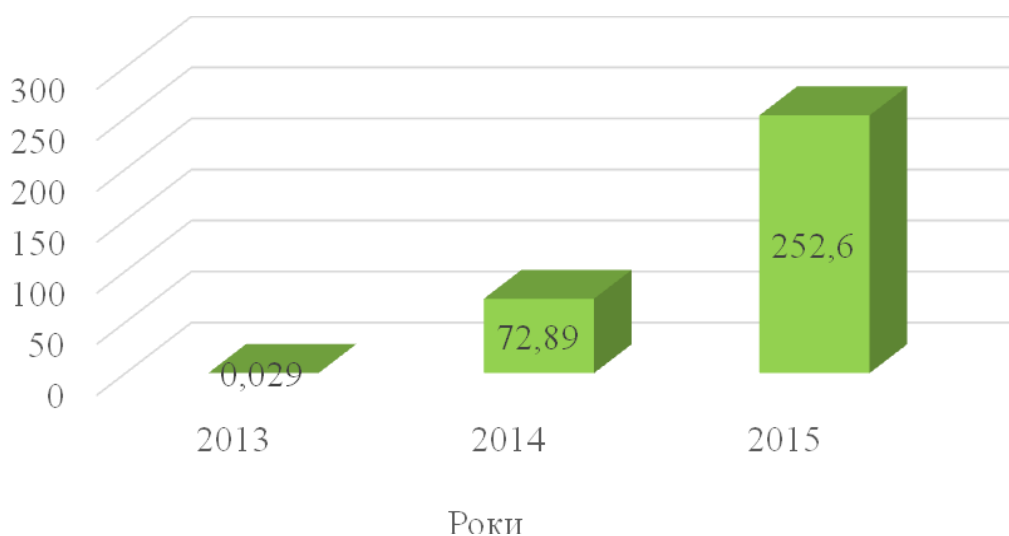
**Посилання на сучасні дослідження та публікації.** Різні аспекти формування та ефективності дієвої системи оцінки і оплати праці висвітлені в роботах таких учених, як Д. П. Богиня, Е. А. Борисова, І. Димиденко, Г. А. Дмитренко, Г. Т. Завіновська, А. В. Калина, А. М. Колот, Н. Д. Лук'янченко, О. Ф.Новікова, Н. О. Павловська, О. Н. Уманський, О. А. Турецький та ін.

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є на основі аналізу наукової літератури систематизувати методичний підхід до оцінювання ефективності фонду оплати праці персоналу та їх впливу на результативність діяльності підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** При діагностиці рівня досягнутої ефективності систем стимулювання праці персоналу досліджуваних підприємств існує проблема відбору показників, що мають найбільший вплив на рівень використання ресурсів на стимулювання праці та їх результативність. На прикладі Товариства з обмеженою відповідальністю «Будівельна компанія СТАМ», яке функціонує з 2013 року та займається будівельними та монтажними роботами загального призначення, проаналізуємо показники ефективності використання фонду оплати праці.

Продуктивність праці є однією з найважливіших соціально-економічних категорій, в якій найбільш повно відображається ефективність суспільного виробництва. Тут акумулюється в тісному поєднанні ефективність використання робочої сили, земельних, матеріально-технічних і фінансових ресурсів. Підвищення продуктивності праці належить до вирішальних умов розвитку будівельного виробництва, і на цій основі забезпечення значного поліпшення матеріального добробуту працівників. На рис. 1 представимо розраховану продуктивність праці ТОВ «БК СТАМ».

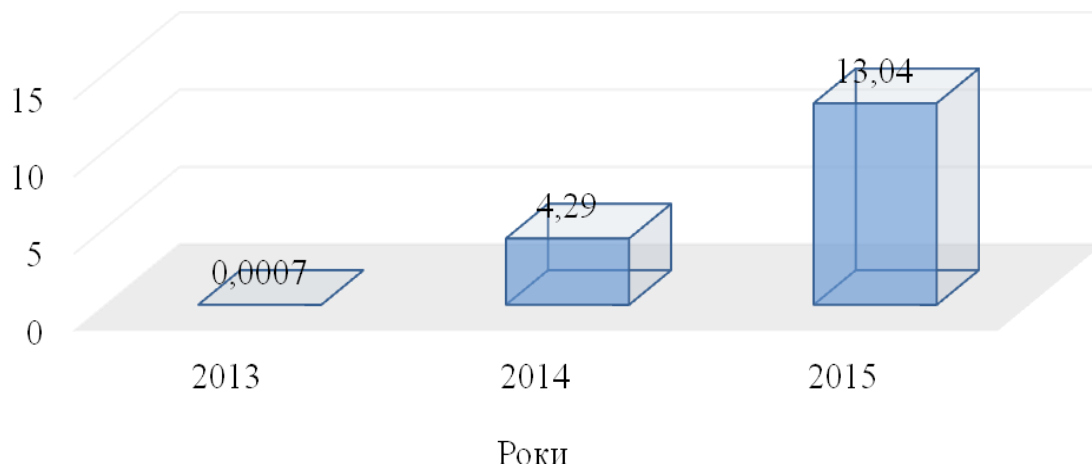
Отже, з проведених розрахунків в рис. 1, можна зробити висновки, що продуктивність праці ТОВ «БК СТАМ» зросла у 2014 р. порівняно з 2013 р. майже в 7 раз, а в 2015 р. порівняно з 2014 р. зросла майже 3,5 раза, що позитивно відображається на функціонуванні ТОВ «БК СТАМ».



**Рисунок 1. Продуктивність праці ТОВ «БК СТАМ» у 2013-2015 рр.**



Наступний показник розрахуємо зарплатовіддачу, що показує, скільки обсягу виробленої продукції припадає на 1 грн. фонду оплати праці підприємства (рис. 2). Відмітимо, що показник зарплатовіддачі зростає, що позитивно оцінюється.



**Рисунок 2. Динаміка зарплатовіддачі ТОВ «БК СТАМ» протягом 2013-2015 рр.**

Далі обґрунтуємо коефіцієнт закріплення фонду оплати праці (Кзакф), який показує величину фонду оплати праці, що припадає на 1 гривню чистого доходу або собівартості реалізованої продукції позитивним для підприємства є зменшення цього показника щодо попередніх періодів.

$$Кзакф_{2013} = 1548,6 / 1,2 = 1290,5;$$

$$Кзакф_{2014} = 1729,1 / 7435 = 0,232;$$

$$Кзакф_{2015} = 1917,0 / 25009 = 0,076.$$

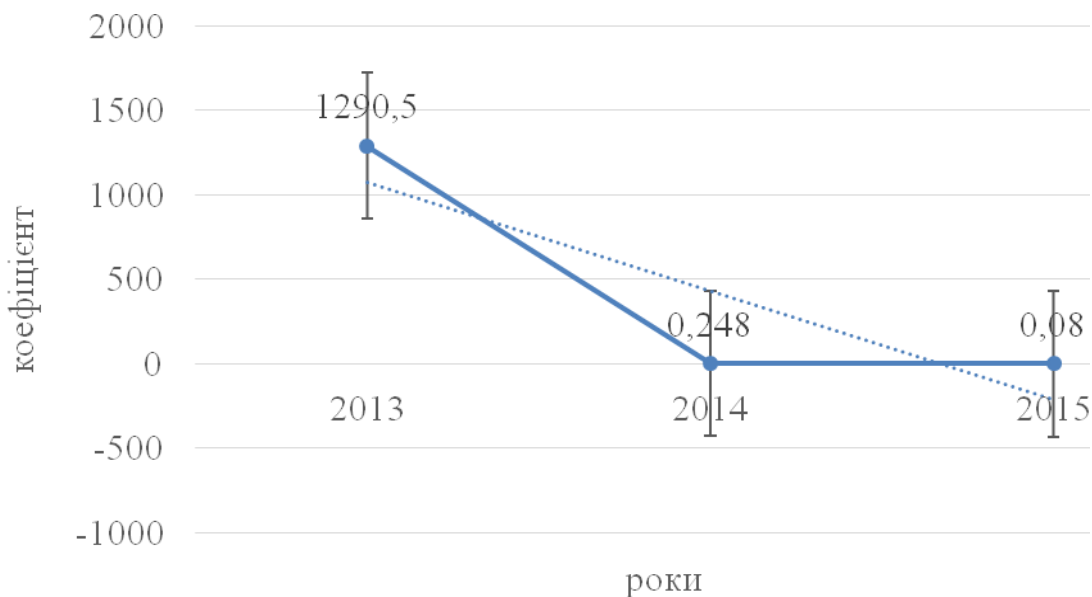
Або перевіримо алгоритм розрахунку коефіцієнта закріплення фонду оплати праці іншим способом для ТОВ «БК СТАМ»:

$$Кзакф_{2013} = 1548,6 / 1,2 = 1290,5;$$

$$Кзакф_{2014} = 1729,1 / 6950,6 = 0,248;$$

$$Кзакф_{2015} = 1917,0 / 23757 = 0,080.$$

Ми бачимо, що розрахунки здійснені двома способами коефіцієнта закріплення фонду оплати праці майже не різняться, тому дані відобразимо на рисунку 3.



**Рисунок 3. Динаміка коефіцієнта закріплення фонду оплати праці ТОВ «БК СТАМ» за 2013-2015 рр.**

З рисунку 3 можна зробити такі висновки: коефіцієнт закріплення фонду оплати праці у ТОВ «БК СТАМ» в 2014 р. зменшився на 1290,2. порівняно з 2013 р., а у 2015 р. спостерігається зменшення відповідно до 2014 р. на 0,168, що підтверджується позитивною динамікою і в 2014 р. на 1 грн. чистого доходу припадало 24 коп. фонду оплати праці, а у 2015 р. вже 8 коп.

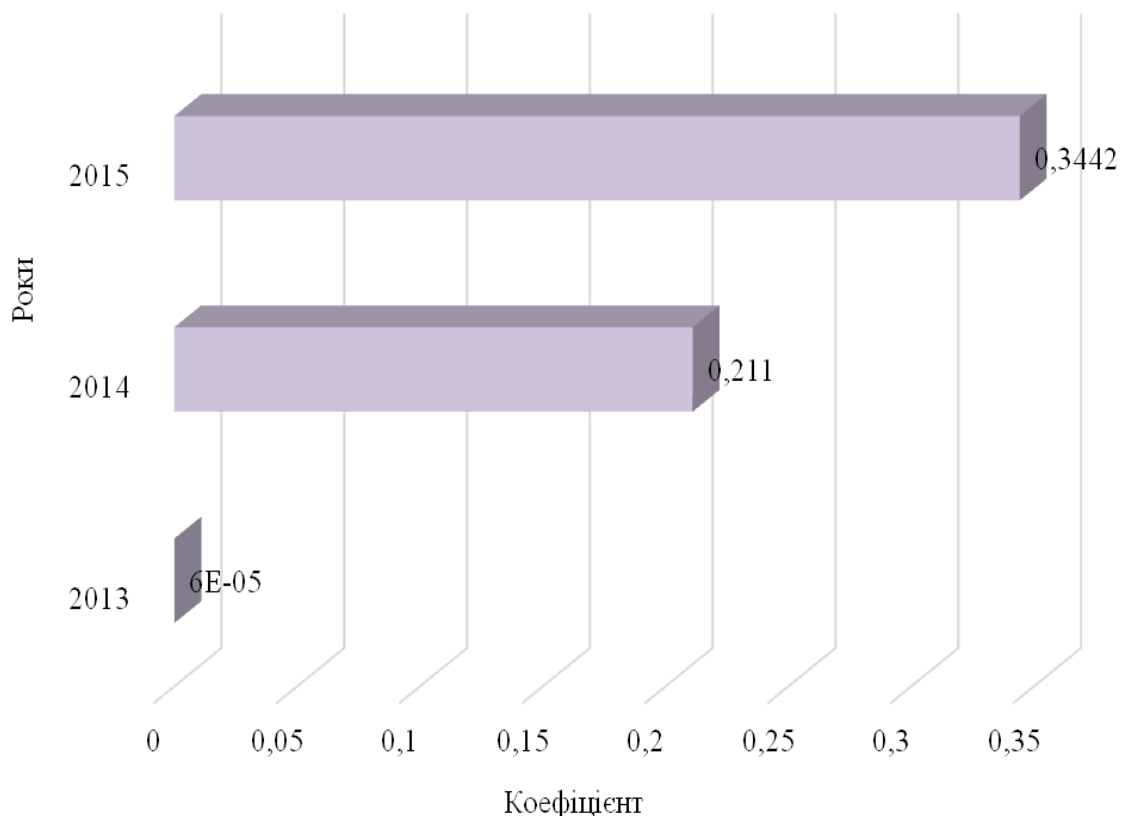
Вагомим показником є рентабельність витрат на оплату праці (Р), який показує, скільки прибутку приносить 1 гривня витрат на оплату праці:

$$P_{2013} = 0,1 / 1548,6 = 0,00006;$$

$$P_{2014} = 365 / 1729,1 = 0,2110;$$

$$P_{2015} = 660 / 1917,0 = 0,3442.$$

Результати проведених розрахунків відобразимо на рисунку 4. З даних рисунку 4 бачимо, що в загальному відбулось зростання рентабельності витрат на оплату праці у 2014 році на 0,21094 порівняно з 2013 роком, у 2015 р. порівняно з 2014 р. на 0,1332, також в 2014 р. з 1 гривні витрат на оплату праці 21 коп. належить прибутку, а в 2015 р. – 34.



**Рисунок 4. Динаміка рентабельності витрат на оплату праці ТОВ «БК СТАМ» за 2013-2015 рр.**

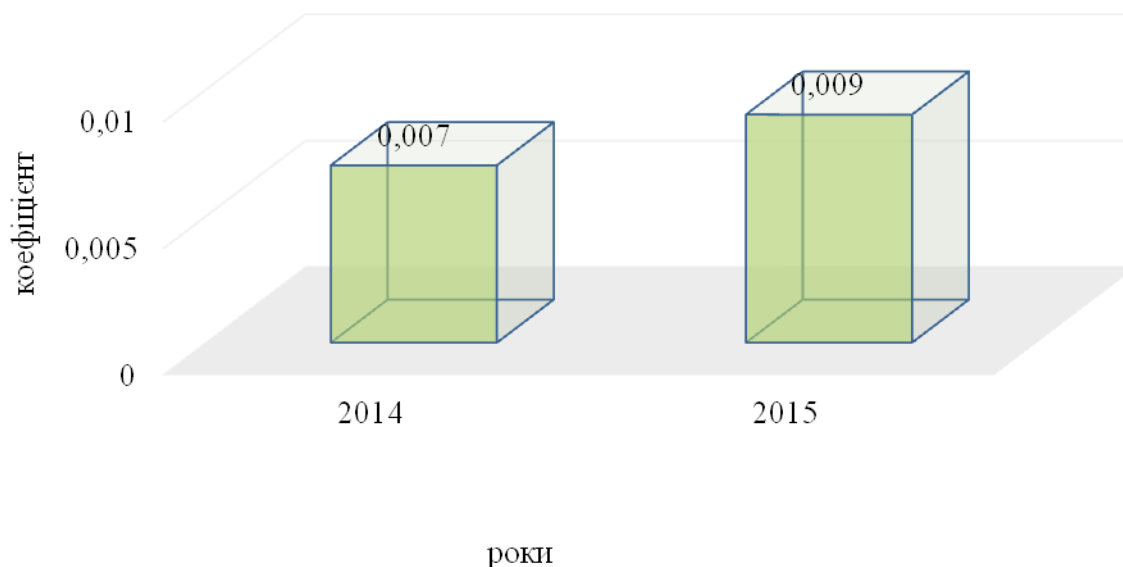
У нинішніх умовах чимало підприємств допускають прострочену заборгованість за розрахунками зі своїми працівниками та позабюджетними фондами, свідченням чого є наявність такої статті у пасиві їхнього балансу, як поточні зобов'язання за розрахунками з позабюджетних платежів та з оплати праці.

Тому в такому випадку доцільно розраховувати такі показники, як частка заборгованості з оплати праці (*ЧЗпр*) у загальній величині джерел фінансування підприємства. Негативно оцінюється зростання такого показника у динаміці, оскільки це свідчить про посилення боргової залежності підприємства:

$$ЧЗпр_{2014} = 17,2 / 2326,4 = 0,007;$$

$$ЧЗпр_{2015} = 43 / 4324 = 0,009.$$

Отримані результати частки заборгованості з оплати праці у загальній величині джерел фінансування ТОВ «БК СТАМ» представимо у вигляді рис. 5.



**Рисунок 5. Динаміка частки заборгованості з оплати праці ТОВ «БК СТАМ» протягом 2014-2015 рр.**

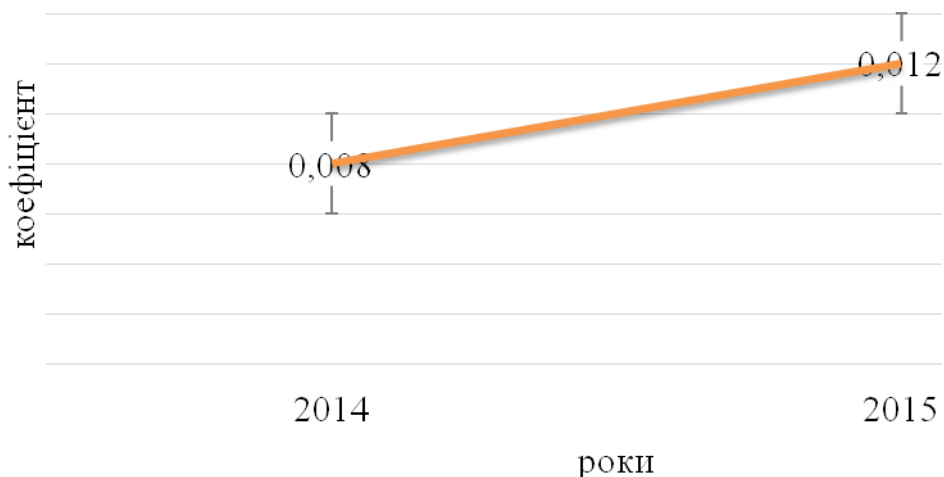
Проаналізувавши дані рисунку 5 бачимо, що частка заборгованості з оплати праці у загальній величині джерел фінансування зросла у 2015 р. в порівнянні з 2014 роком на 0,002, або на 28,5 %, але ми не можемо сказати, що це погано тому що ТОВ «БК СТАМ» працює на ринку лише третій рік і динаміка порівняно стабільна.

Для ТОВ «БК СТАМ» розрахуємо частку заборгованості з оплати праці у сумі позикових джерел фінансування підприємства (*ЧЗпр поз*), зростання якої є негативним:

$$ЧЗпр\ поз_{2014} = 17,2 / 2022 = 0,008;$$

$$ЧЗпр\ поз_{2015} = 43 / 3479 = 0,012.$$

Отримані результати частки заборгованості з оплати праці у сумі позикових джерел фінансування ТОВ «БК СТАМ» зобразимо у вигляді рис. 6.



**Рисунок 6. Частка заборгованості з оплати праці у сумі позикових джерел фінансування ТОВ «БК СТАМ» в 2014-2015 рр.**

На підставі наведених у рис. 6 даних відзначимо, що частка заборгованості з оплати праці у сумі позикових джерел фінансування мала найвищий рівень у 2015 р., де вона становила 1,2 %, що вище, ніж у 2014 р. на 50 %.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості ТОВ «БК СТАМ» з оплати праці (*Ко заб пр*) показує, скільки разів у середньому за аналізований період підприємство розраховується за своїми боргами з виплати заробітної плати працівникам. Зростання показника свідчить про покращення платіжної дисципліни підприємства:

$$Ko\ заб\ пр_{2014} = 7434,5 / 17,2 = 432,2;$$

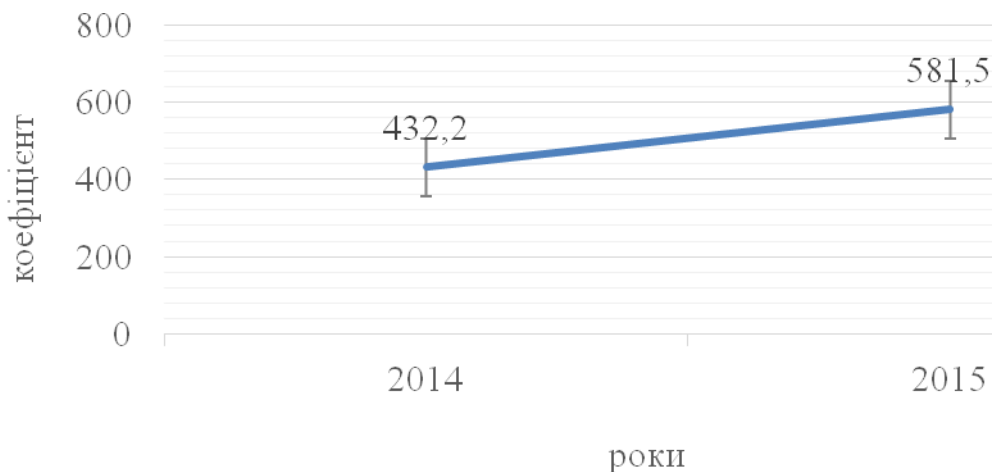
$$Ko\ заб\ пр_{2015} = 25009 / 43 = 581,5.$$

Розрахунок вищезазначеного показника розв'яжемо також за іншим алгоритмом замість чистого доходу в знаменнику візьмемо собівартість реалізованої продукції:

$$Ko\ заб\ пр_{2014} = 6950,5 / 17,2 = 404,09;$$

$$Ko\ заб\ пр_{2015} = 23757 / 43 = 552,48.$$

Знову отримані результати коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості ТОВ «БК СТАМ» з оплати праці наведемо на рис. 7.



**Рисунок 7. Динаміка коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості ТОВ «БК СТАМ» з оплати праці у 2014-2015 рр.**

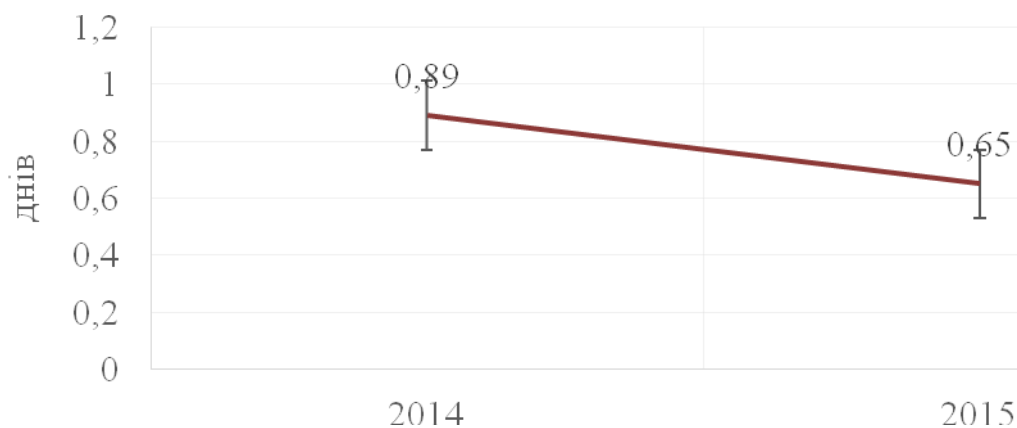
Як видно з наведеного у рис. 7 порівняння коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості ТОВ «БК СТАМ» з оплати праці у 2014-2015 рр., найвищу позицію займав у 2015 р. і становив 581,5, що призвело до зростання на 34,5 %, а це свідчить про позитивні зміни діяльності підприємства.

Середня тривалість обороту кредиторської заборгованості підприємства з оплати праці (*ТО заб пр*) відображає середній період, через який підприємство повертає свої борги з оплати праці:

$$TO \text{ заб пр}_{2014} = 360 / 404,09 = 0,89;$$

$$TO \text{ заб пр}_{2015} = 360 / 552,48 = 0,65.$$

Підсумування даних проілюстровано на рисунку 8.



**Рисунок 8. Динаміка середньої тривалості обороту кредиторської заборгованості з оплати праці ТОВ «БК СТАМ» у 2014-2015 рр.**

Як ми бачимо з даних рис. 8, за 2014 р. кредиторська заборгованість ТОВ «БК СТАМ» з оплати праці, що аналізується зробила в середньому 404,09 оборотів середньою тривалістю 0,89 днів, а у 2015 р. - 552,48 оборотів середньою тривалістю 0,65 днів, отже розрив скорочується і в середньому ТОВ «БК СТАМ» може повертати свої борги з оплати праці працівникам в середньому через 24 дня.

Завдяки, проведеним розрахункам ухвалюються рішення щодо формування фонду оплати праці та стимулювання персоналу підприємства.

**Висновки.** Щоб побудувати економічно вигідну підприємству систему матеріального стимулювання праці, яка б приносила необхідний ефект у вигляді зацікавлення у її результатах, потрібно, насамперед, враховувати роль та призначення (напрямки стимулювання) системи. З цією метою можна виділити: системи стимулювання, безпосередньо пов'язані з виробничою або управлінською діяльністю працівників; системи матеріального стимулювання за рахунок прямого підвищення заробітної плати; системи матеріального стимулювання, які мають суто соціальний характер. Таким чином, сьогодні умови господарювання ставлять перед підприємствами нові вимоги та нові завдання. Потребує удосконалення і механізм мотивації персоналу. У зв'язку з підвищенням ролі матеріального заохочення в системі мотиваційних заходів воно стане можливим лише за умови перегляду чинної та створення нової прогресивної системи оплати праці і преміювання за високі результати та нормування трудових затрат.

#### **Список використаних джерел:**

1. Парасій-Вергуненко І. Стратегічний аналіз ефективності витрат на персонал: методологічні та методичні аспекти / І. Парасій-Вергуненко // Науковий вісник МНУ імені В. О. Сухомлинського. Економічні науки № 1 (6), червень 2016. – С. 110-116.

Л.Б. Мартинова, к.філол.н.

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

**РЕСУРСНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-  
ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ У НАПРЯМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ  
КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ**

*У статті розглянуто ресурсозабезпеченість розвитку людського потенціалу економіки України. У контексті стимулювання розвитку людського потенціалу виділений управлінсько-логістичний підхід до використання ресурсів. Сформована система ресурсозабезпеченості забезпечення конкурентоспроможності людського потенціалу. Розглянуті проблеми приведення національного законодавства у відповідність до вимог ЄС у соціальній сфері. Визначена структура фінансування державою соціальної політики на основі використання досвіду ЄС. Встановлені переваги цільового інвестування коштів, автономності бюджетних закладів, корпоративної соціальної відповідальності у фінансуванні підвищення конкурентних переваг людського потенціалу.*

**Ключові слова:** *ресурсозабезпеченість, людський потенціал, конкурентоспроможність, конкурентні переваги, соціально-економічна політика.*

**Постановка проблеми.** Соціально-економічний розвиток країн ЄС та України останніми роками кардинально змінив як систему бюджетних відносин, так і склад та структуру державних видатків. При цьому існуюче співвідношення між окремими групами видатків визначається стратегічною спрямованістю бюджетної політики з урахуванням таких факторів її формування, як: рівень соціально-економічного розвитку країни, її соціально-культурні та виробничо-технологічні зв'язки з іншими державами, історичні традиції, діюча модель регулювання економіки та інші. Саме тому однією з найбільш актуальних проблем залишається формування необхідної ресурсної бази розвитку людського потенціалу.



**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** На досягненні прогресу у забезпеченні конкурентоспроможності людського потенціалу шляхом вдосконалення ресурсного забезпечення, реформ соціальної сфери, економічного сектору та державного управління, як рушіїв прискорення процесу євроінтеграції, акцентують увагу українські вчені Н. Андрусевич, І. Артёмов, А. Гальчинський, В. Геєць, Л. Михайлова, Р. Офіцинський, І. Петрова, А. Філіпенко, а також ряд зарубіжних науковців Б. Баласс, Х. Кремер, Р. Купер, К. Макконнелл, В. Молле, Л. Ліндберг, Г. Павельциг, Е. Хаас, Ф. Шміттер. В той же час перспектива досягнення нової якості економічного зростання вимагає подальших досліджень можливостей забезпечення конкурентних переваг людського потенціалу.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Якщо в період становлення ринкових відносин бюджети країн спрямовували значну частину бюджетних коштів на здійснення економічної діяльності держави, із яких до 70 % бюджетних асигнувань зосереджувалися у сфері матеріального виробництва, то з посиленням соціальної функції держави, орієнтованої на безпосереднє забезпечення потреб громадян, була здійснена переорієнтація грошових потоків держави на соціальний захист та соціальні послуги для населення (рис. 1). На сьогоднішній день у структурі державних видатків країн світу соціальні видатки складають більше 50 % [1, с. 53]. Посилення державного інтересу до проблем фінансування соціально-культурних заходів та соціального забезпечення населення обумовлено необхідністю покращення стану соціального захисту громадян з низьким рівнем доходів, що особливо гостро проявляється в умовах фінансово-економічної кризи. В той же час малодослідженим залишається визначення конкретних шляхів комплексного ресурсного забезпечення людського розвитку.

**Мета статті** полягає у дослідженні ресурсозабезпеченості розвитку людського потенціалу економіки України та визначення шляхів фінансування підвищення конкурентних переваг людського потенціалу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У контексті стимулювання розвитку людського потенціалу слід виділити управлінсько-логістичний підхід до використання ресурсів, що передбачає наступні властивості ресурсного забезпечення:

- воно є системною діяльністю з мобілізації, накопичення, перетворення та розподілу ресурсів;

- результатом ресурсного забезпечення є потік ресурсів у різних його формах і видах (рис. 1) до кінцевого споживача, який може бути як у середині, так і ззовні організаційної системи;

- власне ресурсне забезпечення та ресурси є лише засобами ефективного досягнення певних цілей організаційної системи, зокрема державної політики у сфері людського розвитку.

Першою складовою процесу ресурсного забезпечення є мобілізація ресурсів. Для цього необхідно знати розмір, структуру, динаміку, джерела формування, форму власності наявних ресурсів. Ресурсний потенціал є об'єктивною передумовою для держави реалізовувати програми розвитку людського потенціалу і характеризується як матеріальною, так і нематеріальною складовими (рис. 1).



**Рисунок 1. Система ресурсозабезпеченості розвитку людського потенціалу економіки України**

Державна підтримка інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки, як провідного джерела людського розвитку, передбачена Законом України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення робочих місць» [2], а також регіонального розвитку - Законом України «Про засади державної регіональної політики», що встановлює загальні принципи розробки програм та проектів регіонального розвитку, джерела, порядок і строки їхнього фінансування [3].

Однак слід підкреслити, що у контексті підписання та ратифікації Угоди про асоціацію між Україною та ЄС (далі - Угода) [4], Україна має зобов'язання щодо приведення національного законодавства у відповідність до вимог ЄС. Однією з пріоритетних сфер для гармонізації українського законодавства з

правом ЄС виступає державна допомога. Європейські експерти відзначають, що чинні норми законодавства України у сфері державної допомоги є досить фрагментарними і не повною мірою відповідають принципам і стандартам, визначеним правилами державної допомоги ЄС. Таким чином, пропозиції щодо надання економічних преференцій слід розглядати у контексті зобов'язань України перед ЄС у сфері державної допомоги як додаткового ресурсу розвитку.

Протягом трьох років з дати набрання чинності Угодою, Україна має привести національне законодавство про державну допомогу у відповідність до вимог ЄС і створити ефективну систему контролю надання державної допомоги.

Ст. 107 Договору про функціонування ЄС [5] визначає, що надання державної допомоги заборонено, втім Європейська комісія може ухвалити рішення про доцільність її надання у випадках, якщо вона сприяє: економічному розвитку регіонів з надзвичайно низьким рівнем життя або істотним рівнем безробіття; розвитку певних видів економічної діяльності (сфер економіки), якщо така допомога не має несприятливого впливу на умови торгівлі всупереч інтересам Сторін. Згідно з положеннями Угоди, Україна (вся територія) вважатиметься недостатньо розвинутим регіоном (регіон категорії «А») принаймні до кінця 2020 р. У зв'язку з цим, Україні дозволено виділяти максимальні обсяги державної допомоги на забезпечення регіонального розвитку. Відповідно до Керівних принципів регіональної державної допомоги ЄС 2014-2020 рр. такі умови задовольняються, якщо ВВП на душу населення є меншим або дорівнює 75% середнього показника ЄС [6, с. 11]. (показник ВВП на душу населення в Україні на 88% нижчий за середній аналогічний показник для країн ЄС). Керівні принципи передбачають, що в регіонах може надаватися допомога на інвестиції та великим інвестиційним проектам, для новостворених малих і середніх підприємств та операційна допомога. Регіональна допомога повинна бути невід'ємною частиною стратегії підвищення конкурентоспроможності людського потенціалу з чітко визначеними цілями.

Децентралізація державного управління з акцентом на розширення економічних повноважень місцевих органів влади та органів місцевого самоврядування є важливим кроком на шляху до створення ефективної системи управління економікою держави. Наділення органів місцевого самоврядування значним обсягом економічних (господарсько-фінансових) повноважень одночасно означає розширення сфери їхньої відповідальності за стан соціально-економічного розвитку регіону та населених пунктів.

У цьому контексті істотного перегляду потребує бюджетне та податкове законодавство, збалансованість якого за рівнями держава – область, район – місто щодо перерозподілу фінансових коштів зумовлює реальну спроможність органів місцевого самоврядування самостійно вирішувати питання економічного та соціального розвитку. Більша частина податкових надходжень територіальних громад вилучається до державного бюджету, а власних доходів недостатньо для забезпечення виконання численних соціальних проектів та вирішення назрілих проблем у різних сферах економіки села, селища, міста. Механізм державного управління бюджетною та податковою системами має бути спрямований не лише на вирівнювання економічних диспропорцій у розвитку областей. Ключовим завданням у реформуванні бюджетно-податкового законодавства слід визнати створення умов для формування територіальними громадами власної необхідної і достатньої системи оподаткування.

Таким чином, фактичне забезпечення всіх суспільних зобов'язань відбувається зусиллями відповідних контингентів населення, передусім працюючих. Завдяки економічній діяльності населення створюється додана вартість, сплачуються переважна більшість податків і внесків, що формують державні фінанси, які можуть бути спрямовані на потреби людського розвитку.

Важливою передумовою ефективного функціонування соціальної політики України є не лише запозичення досвіду Європейського союзу, а і використання власних джерел фінансування, направлених на коригування та вдосконалення

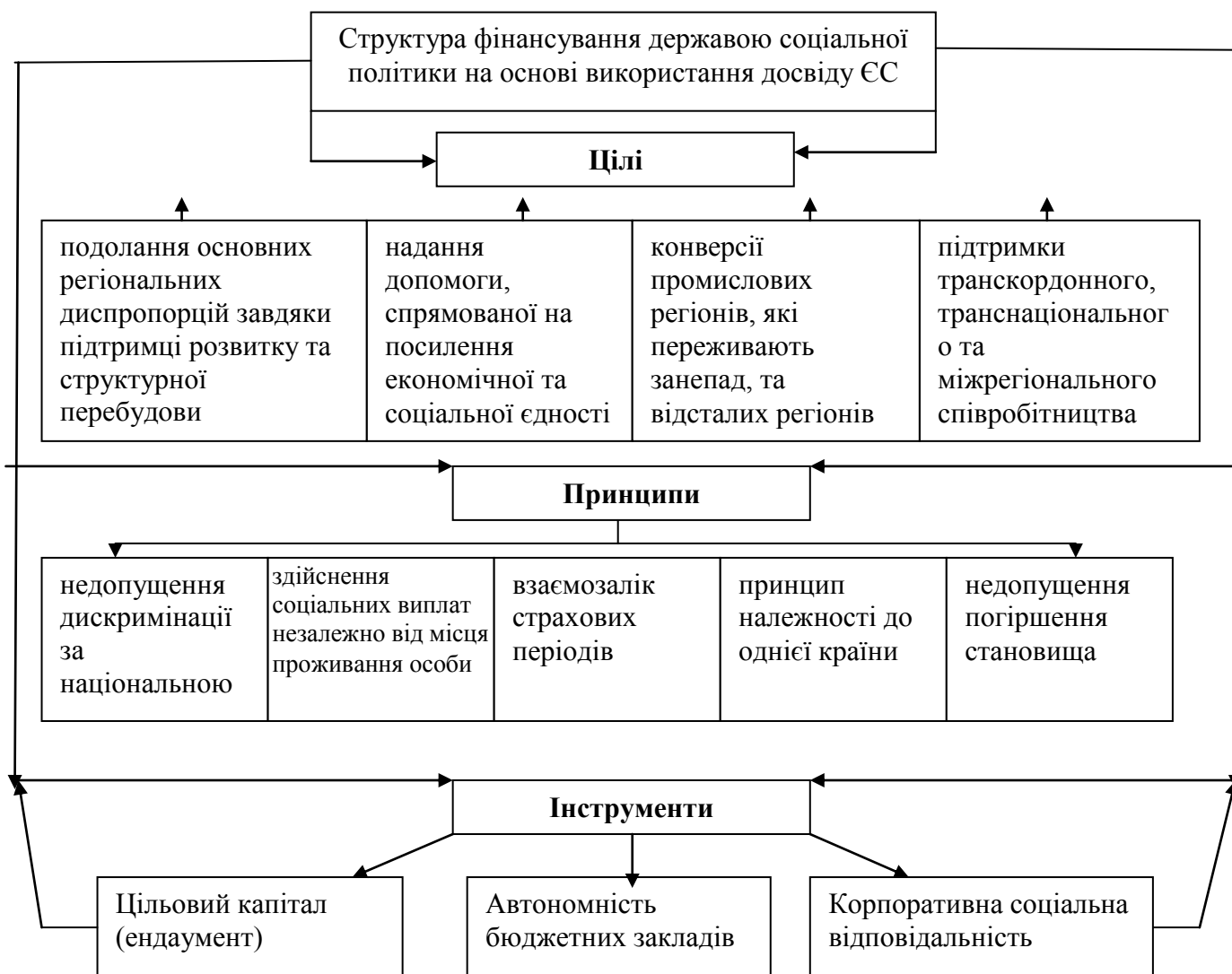
соціальних заходів. Дослідження напряму ресурсного забезпечення соціальної політики сьогодні виступає одним з найбільш пріоритетних для економіки України.

Соціальна інфраструктура у забезпеченні конкурентоспроможності людського потенціалу відповідно до Конституції України повинна фінансуватися за рахунок державного чи місцевого бюджетів, а також за рахунок коштів приватного бізнесу на умовах соціального партнерства. Останній термін набуває особливого статусу в умовах обмеженості державних фінансових ресурсів. На основі використання досвіду ЄС слід виділити найбільш ефективні інструменти державної соціальної політики (рис. 2).

1) Цільовий капітал (ендаумент) є перспективною формою капіталізації в галузях соціальної інфраструктури [7]. За сучасних умов в Україні розвиток нового технологічного укладу стримується як незначними масштабами та неврегульованістю відповідних технологій капіталізації, так і неготовністю соціально-економічного середовища до їх широкого застосування.

Значні втрати Україною науково-технічного потенціалу на тлі швидкого нарощування лідерами світової наукової сфери (США, ЄС), породжують сумнів у можливості сконцентрувати зусилля і зайняти яку-небудь «авангардну» нішу. Вихід із цього становища полягає в прискореній капіталізації освітянського і науково-технологічного секторів.

Серед передумов прискореної капіталізації є поява структур або товариств із достатнім фінансовим капіталом, які зацікавлені в диверсифікації своєї діяльності та виходу на ринок передових технологій. Істотно вплинути на процес капіталізації можливо через підтримку науково-дослідної діяльності в освіті й фундаментальній науці.



**Рисунок 2. Структура фінансування державою соціальної політики на основі використання досвіду ЄС**

Одним із можливих напрямів цієї стратегії є використання переваг, які надає цільове інвестування коштів у науково-освітнянський процес. Цільовий капітал, або ендаумент, є поширеною формою реалізації цілей капіталізації в ринковій економіці. За багатоканального фінансування та економічної самостійності ендаумент стає додатковим та ефективним каналом поповнення бюджету галузей соціальної інфраструктури. Ендаумент являє собою обсяг фінансових ресурсів (інвестиційних активів у грошовій формі, цінні папери, нерухоме та інше майно), які відкладають на користь некомерційних організацій на певних умовах. Ендаумент розміщується у фінансових

інститутах з метою отримання закладами соціальної інфраструктури щорічних дивідендів (відсотків, ренти, прибутку). У багатьох країнах дані види доходів некомерційних організацій розглядають як благодійні внески і не обкладають податком. Дивіденди від ендаумента, які може використовувати некомерційна організація для фінансування соціальних закладів, постійно обмежуються чистими активами. Це означає, що базовий капітал ендаумента залишається недоторканим.

Для створення цільовому капіталу сприятливих умов розвитку доцільно ввести податкові пільги, до яких відносять відміну ПДВ при передачі грошових коштів на формування цільового капіталу, податку на прибуток некомерційних організацій при його використанні та інші пільги.

Режим оперативного управління, зазвичай прийнятий у країні, обумовлює різні підходи до формування та використання цільового капіталу для різних форм некомерційних організацій. Умови України передбачають два підходи до формування цільового капіталу. Різниця між ними полягає у праві власності.

Згідно з першим підходом некомерційна організація формує для себе цільовий капітал, коли вона виступає його власником і єдиним отримувачем доходу від нього. Такий підхід може передбачатися тільки для некомерційної організації, що наділена правом власності на майно та утворена, як згадувалося раніше, в організаційно-правовій формі фонду, автономної некомерційної або громадської організації. Отримувачем доходу від цільового капіталу в цьому випадку може бути тільки дана некомерційна організація.

Згідно з другим підходом утворюється спеціалізована організація з управління цільовим капіталом на користь інших одержувачів доходів від цільового капіталу, які не наділені правом власності будь-якого майна. Такою організацією може бути тільки некомерційна організація в організаційно-правовій формі фонду.

2) Автономність бюджетних закладів. Теза про безумовну необхідність автономії бюджетних закладів опинилася в останнє десятиліття на вістрі політики більшості європейських країн. Необхідність автономії обґрунтовують



трьома аргументами. По-перше, автономія може розглядатися як політичне гасло і невід'ємна частина сучасної правової держави. По-друге, аргументом автономії та роздержавлення виступають економічні міркування, перш за все зростаючий дефіцит бюджету закладів, недостатнє державне фінансування, старіння матеріально-технічної бази тощо. По-третє, є суто галузеві обґрунтування, за якими тільки на основі самоврядування і автономії бюджетні заклади забезпечуватимуть належну якість обслуговування.

На даний час питання капіталізації і розширення фінансово-господарської самостійності закладів соціальної інфраструктури в Україні не порушується, навіть коли ставиться завдання переходу на нормативне бюджетне фінансування і реформування системи оплати праці. За роки реформ бюджетні заклади зазнали серйозних змін, але за рівнем просування реформи у напрямі розширення автономії бюджетних закладів (делегування їм прав з питань розподілу бюджету та управління ресурсами, у т. ч. кадровими) Україна помітно відстає від багатьох країн Центральної та Східної Європи [8, с. 69–72].

3) Корпоративна соціальна відповідальність. Парадигма соціальної відповідальності бізнесу стає дедалі більш затребуваною не тільки як система етичних поглядів з дотриманням принципів соціальної справедливості і забезпечення доступності соціально важливих послуг, а й як фактор капіталізації галузей соціальної інфраструктури. Йдеться і про те, що частина надходів, яку підприємці отримують внаслідок сприятливої кон'юнктури, має використовуватися на соціальні цілі. Такі авторитетні установи, як Організація Об'єднаних Націй, Міжнародна Організація Праці, Організація економічного співробітництва і розвитку, все більшу увагу зосереджують на інвестуванні банками і корпораціями розвитку соціальної інфраструктури: медицини, освіти, дозвілля, екології, безпеки праці.

Для розвитку процесу капіталізації уряди різних країн вдаються до заходів державного регулювання поведінки соціально відповідального бізнесу. У світі склалися дві моделі регулювання, що висувають перед бізнесом обов'язкові вимоги. У Європі до підприємств і банків застосовують державну примусову

форму капіталізації, за якою їх зобов'язують дотримуватися встановлених правових норм соціальної відповідальності.

За очевидності потреби соціальної інфраструктури в інвестиційних ресурсах, рамки сучасного законодавства не забезпечують вирішення проблеми капіталізації. Ключовим питанням заохочення корпоративних приватних інвестицій є можливість для інвестора отримати прибуток, який не здатні забезпечити бюджетні заклади. Розв'язання цього протиріччя може бути знайдено на шляху зміни статусу закладів соціальної інфраструктури, що розширює участь державних і недержавних організацій у ринкових відносинах. Що ж до муніципальних і державних закладів соціальної інфраструктури, то вважаємо за доцільне надати їм права автономної організації. Фінансування автономного закладу має відбуватися у вигляді субвенцій і субсидій із бюджетів відповідних рівнів згідно з програмами, затвердженими в установленому порядку, та інших джерел. У цьому контексті перспективним виглядає укладання автономним некомерційним закладом інвестиційної угоди з інвестором, за якою останньому, в разі вкладання грошей у діяльність соціальної інфраструктури, гарантується певний прибуток за рахунок розширення обсягу надання платних послуг населенню або сторонній організації.

Виходячи із вищезазначених позицій, слід розглянути аспекти ресурсозабезпеченості окремих секторів соціально-економічної політики:

- фінансування освіти;
- фінансування заходів на ринку праці;
- фінансування охорони здоров'я;
- фінансування соціального захисту населення;
- фінансування розвитку громадянського суспільства;
- фінансування інноваційного розвитку.

При формулювання наслідків застосування наявного механізму фінансування освітнього сектору, доцільно провести аналогії з констатованими наслідками нераціональної структурної політики. Вихід за межі регуляторних

функцій, застосування активної структурної політики у формі управління фінансово-інвестиційними потоками, накладає на освітній сектор проблеми нерациональної структури, а її підтримання протягом тривалого часу – збільшує ризики кризи освітньої галузі, що в кінцевому результаті негативно впливає на конкурентоспроможність людського капіталу сформованого в її межах (рис. 2).

Тобто, за ототожнення освітнього сектору з ключовим базовим сектором формування конкурентоспроможності людського капіталу, на цьому етапі дослідження, можна з певністю стверджувати про непридатність наявного механізму фінансування освіти для забезпечення необхідного рівня конкурентоспроможності людського капіталу в умовах економіки знань.

Утримання нерациональної структури господарських засобів лягає надмірними бюджетами на навчальні заклади, і високою вартістю навчання за спеціальностями, що використовують нерационально утримувані матеріальні ресурси та професорсько-викладацький склад. Водночас традиційно застосовувана практика перехресного субсидювання, де витрати сформовані нерациональною структурою матеріальних ресурсів та професорсько-викладацького складу покриваються за рахунок престижних спеціальностей, призводить до загального зростання витрат за всіма групами освітніх послуг, і як наслідок, за зростання витрат знижується попит і на дефіцитні на ринку праці спеціальності. Тобто, освітній сектор стає бар'єром формування людського потенціалу, а також середовищем генерування негативних чинників у ресурсному забезпеченні конкурентоспроможності останнього.

**Висновки.** В цьому напрямі слід підкреслити, що вітчизняна освіта має прагнути до досягнення відповідності найбільш прогресивним економічним світовим тенденціям. Основою конкуренції у сучасному світі є інтелектуальний капітал. За великим рахунком, і п'ятий (переважаючий нині), і шостий (що набирає оберти) технологічні уклади відповідають сучасному типу постіндустріальної цивілізації. Його характерними ознаками є інтелектуалізація виробництва, широке використання наукових досягнень, розумової праці людей та систем штучного інтелекту. Як соціальний інститут, який відтворює

інтелектуальний потенціал суспільства, освіта має бути здатна до випереджувального розвитку, відповідати як інтересам суспільства в цілому, так і окремої особистості.

#### **Список використаних джерел:**

1. Боярко І. М. Державні видатки в економіці країни : монографія / І. М. Боярко, Н. А. Дехтяр, О. В. Дейнека. – Суми : Сумське видавництво ПВКП «Корпункт», 2013. – 109 с.

2. Закон України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5205-17>

3. Закон України «Про засади державної регіональної політики» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/156-19>

4. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом та його державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://comeuroint.rada.gov.ua/komevoint/doccatalog/document?id=56219>

5. Консолідовані версії Договору про Європейський Союз та Договору про функціонування Європейського Союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/file/text/40/f450346n12.pdf>

6. Ю. Стюарт Звіт про створення карти регіонального розподілу державної допомоги в Україні / Стюарт Ю., Цемнолонскіс С., Рогінська Я. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eupublicprocurement.org.ua/wp-content/uploads/2014/12/Report-on-Regional-mapping-UKR.pdf>

7. Людський розвиток в Україні: соціальні та демографічні чинники модернізації національної економіки (колективна монографія) / [Лібанова Е.М., Макарова О.В., Курило І.О. та ін.]; за ред. Е.М.Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В.Птухи НАН України, 2012. – 320 с.

8. Семко Г.В. Расширение автономии школ в сфере финансов и управления: опыт Европы / Г.В. Семко // Экономика образования – 2008. – № 5 – С. 62–86

УДК 346.001.76

О.П. Недбалюк, к.е.н.

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

**ОСВІТНІ ПРОГРАМИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВПРОВАДЖЕННЯ  
ІННОВАЦІЙ В ПРАКТИКУ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ  
РОЗВИТКОМ: ДОСВІД США ДЛЯ УКРАЇНИ**

*Стаття присвячена дослідженню актуальних проблем визначення місця впровадження інновацій в системі управління економічним розвитком. Проаналізовано зарубіжний досвід формування та виконання освітніх програм як інституційної системи впровадження інновацій на прикладі США. Визначено можливості застосування даного досвіду в умовах України. Окреслено перспективні напрямки наукового опрацювання та практичної імплементації ефективної системи впровадження інновацій в практику управління економічним розвитком як окремих підприємств, так і національної економіки України загалом.*

**Ключові слова:** механізм, система, інновація, програма, підприємство, розвиток, наука, освіта інноваційна політика.

**Постановка проблеми.** Однією з головних проблем сучасної системи управління розвитком національної України є відсутність інституційної системи впровадженням інновацій в практику управління економічним розвитком. Відсутність такої системи має свої прояви не лише на практичному рівні але також і на рівні науково-теоретичного розуміння змісту даного питання. Більшість дослідників та практиків інноваційного розвитку країни зосереджують свою увагу на таких стадіях інноваційної діяльності як створення нововведень та їх практична імплементація. Практика застосування інноваційних рішень у виробничих умовах ототожнюється з процесом впровадження, що є суттєвою помилкою, адже таке застосування не відображає

зв'язку між наукою (як є продуцентом інноваційних рішень) та практикою виробництва, тобто така логіка не відображає реалій впровадження інновацій про що красномовно свідчить досвід розвинених країн в даній сфері.

**Метою дослідження** є формування теоретичних засад механізму впровадження інновацій в практику управління економічним розвитком як загальнодержавної інституційної системи з розробки та виконання освітніх програм та формування відповідних пропозицій на основі досвіду функціонування в США інформаційно-консалтингової системи «Екстеншен» з впровадження інновацій через постійний двосторонній зв'язок «наука – виробництво».

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання впровадження інновацій в практику управління економічним розвитком є предметом постійної уваги в дослідженнях вчених – економістів, а саме в працях: Л. Антонюка, О. Амоша, І. Буднікевича, В.М. Гееця, В.Г. Герасимчука, М. Козоріза, О.Є. Кузьміна, О.А. Лапка, Б.А. Каліцького, О.Є Мокія, В. Семиноженка, В. Стадника, Н. А.І. Сухорукова, Н. Тарнавської, В.І. Терехова, Н. Хруща, В.Г. Чиркова, А.І. Яковлева та інших. Проблема посилення ролі державних інституційних органів в процесі впровадження інновацій в практику економічної діяльності розглядається як особливо актуальна в працях відомих зарубіжних учених, зокрема П. Завліта, Р. Коуза, Д. Львова, Р. Нельсона, К. Поппера, Б. Санто, Р. Солоу, Л. Тондла, Х. Фрімена, Й. Шумпетера та ін.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Питання впровадження інновацій в практику управління економічним розвитком для автора завжди визначалось як невід'ємна складова процесу економічного прогресу країни [1]. В процесі проведеного дослідження інформаційних джерел за означеною темою автором було з'ясовано, що більшість вітчизняних дослідників в якості головних визначають два аспекти інноваційних процесів. Перший – це формування, створення інновацій, другий – це практичне використання інновацій. Виглядає так, що даний підхід базується на загальноприйнятому у

вітчизняній науці та практиці баченні суті проблеми. З врахуванням зарубіжного досвіду наведений стереотип, на погляд автора, потребує уточнення. Адже за існуючих підходів поза увагою залишається третій важливий компонент інноваційних процесів, – система впровадження інновацій як зв'язок між створеними інноваціями та їх практичним використанням. Практика успішного впровадження інновацій в розвинених країнах свідчить, що логіка інноваційного процесу не дво а трьохступенева: 1) створення інновації, винахід (наука) → 2) впровадження інновації (освіта) → 3) практичне застосування інновації (виробництво).

В Україні є значна сукупність винаходів, інноваційних рішень, що не мають практичного застосування, з іншого боку, - значна частина інновацій, що практично застосовуються, формується поза будь – яким організованим процесом, має спорадичний характер. Це стосується усіх сфер економічної діяльності і проблема має загальнонаціональний характер як системна відсталість управлінського механізму.

За відсутності бачення наведеної проблеми ми можемо надалі стимулювати збільшення обсягу інновацій та винаходів, що не матимуть практичного застосування, будемо зосереджувати увагу на методології практичного застосування інноваційних рішень, які виникли спорадично, і є лише незначною частиною від того, що потенційно могло б бути запроваджено. Тому в даному дослідженні поставлена мета зосередити увагу дослідників та практиків інноваційної діяльності на системі впровадження інновацій, яка є сполучною ланкою між інноваціями та практикою їх застосування.

Як не парадоксально, сьогодні система впровадження інновацій в Україні перебуває в зародковому стані, як на національному так і на локальних рівнях національної соціально – економічної системи. Змінити щось можна почавши з наукового осмислення наявної проблеми. Мінімум конкретики в даному питанні на рівні усвідомлення яскраво відображається через саме визначення інноваційної політики. Інноваційна політика визначається як це комплекс економічних, організаційно – правових та інших заходів держави, спрямованих

на впровадження результатів науково – технічного прогресу у виробництво, стимулювання і підтримку інноваційних процесів в економіці [2]. Загальна декларація вірна, однак за відсутності конкретики в баченні суб'єктів, об'єктів та методів «заходів, спрямованих на впровадження» система впровадження відсутня, як на теоретичному так і на практичному рівнях.

Крім того, деталізація «підтримки інноваційних процесів в економіці» зводиться до бачення процесу у його вузькому розумінні – збільшення виділення державою коштів на продукування інновацій, питомої ваги коштів на НДР в державному бюджеті. Але при цьому, як зазначалось, навіть якщо таке станеться, об'єктивно це не призведе до суттєвого зростання масштабу впровадження інновацій, оскільки цей масштаб може забезпечити лише чітко організована та інституційно визначена система впровадження інновацій. Про це свідчить як вітчизняний так і зарубіжний досвід.

Можна зробити висновок про те, що система впровадження інновацій є для України абсолютно новим явищем. Це не так, про що свідчить як вітчизняний так і зарубіжний досвід. Економічна, т.зв. «планова» система, що існувала за часів УРСР мала сукупність як деструктивних так і конструктивних компонентів. Своєрідною «модою» є акцент на деструктивних компонентах системи та замовчування конструктивних. Досвід Китаю свідчить що це неправильний підхід. Одним із суттєвих конструктивних компонентів розвитку країни була активна державна підтримки системи впровадження інновацій. До цієї системи можна віднести інституції: Центр науково – технічної інформації, Школа передового досвіду, Школа соціалістичного змагання, Товариство «Знання», молодіжні організації та ін. З припиненням державного фінансування ці інституції припинили своє існування, перестали виконувати свою важливу роль в сфері впровадження інновацій. Є окремі залишки системи. Існує Центр науково – технічної інформації. До незалежної України, наприклад у Вінницькій області, відділення центру (в ньому певний час працював доповідач) було потужною за технічним озброєнням і штатом спеціалістів організацією, роль якої зводилась до якнайшвидшого «доставлення» до практиків економічної



діяльності інноваційних новинок та всебічне сприяння процесу їх практичного застосування. На сьогодні від даної організації в області залишилась одна людина і про функціонування системи впровадження інновацій говорити не доводиться.

Для української науки стало своєрідним правилом говорити про значні обсяги науково – технічної, винахідницької діяльності в розвинених країнах та про високі результати у практичному застосуванні інновацій при замовчуванні наявної в цих країнах розвинутої системи впровадження інновацій, завдяки якій і є можливими такі вражаючі результати [3]. В 2001-2002 роках автор даної публікації отримав гранд на проведення наукового дослідження в університетах США від програми наукових обмінів «Фулбрайт». Темою дослідження була методика розробки програм територіального розвитку в США і вивчення можливостей щодо застосування цього досвіду в умовах України. Як результат дослідницького проекту опублікована відповідна монографія [4]. Програми соціально - економічного розвитку в США є універсальною методикою процесу функціонування загальнодержавної інституційно сформованої системи впровадження інновацій, тому власне об'єктом дослідження автора і була система впровадження інновацій.

Характеризуючи її перш за усе слід зазначити, що дана система з одного боку є сама по собі інноваційною для України, з іншого боку вона не є новим для нас явищем, оскільки система впровадження інновацій в США поєднує в собі функції впровадження, згідно вищенаведеного переліку організацій що у нас існували (ЦНТЕІ, товариство «Знання та ін.). Є певна специфіка функціонування системи в ринкових умовах з належно розвинутою інфраструктурою (яка у нас поки що має не ринковий а «базарний» формат), але вона не має суттєвого впливу на методологію та організацію діяльності.

Система впровадження інновацій в США має назву «Екстеншен» і історично розпочала свою діяльність в сфері агропромислового виробництва на основі ініціатив «знизу», від університетів в кінці 19 століття. В 1914 році дана система була інституційно сформована в США як загальнонаціональна на

основі відповідного закону «Сміта – Левера» [5]. З часом успішна діяльність системи впровадження була поширена на територіальний розвиток, на інші галузі економічної діяльності, на соціальний розвиток, на розвиток урбанізованих поселень, тобто на сьогодні вона по-суті є всеохоплюючою як за сферами діяльності так і за масштабом.

Головні завдання системи впровадження інновацій в практику управління економічним розвитком в США наступні: практична реалізація державної інноваційної політики; збір і систематизація нововведень, як від науки так і від практиків; оперативне поширення інформації і знань про інновації серед підприємців; постійний і особистий контакт спеціалістів служби як з науковцями так і з представниками виробництва, соціальної сфери, населення; надання оперативної інформації в сфері інноваційного розвитку органам державного та місцевого управління; проведення заходів (виставки, демонстрації та ін.) і навчань для дорослих з метою впровадження інновацій; формування освітніх програм для цільового впровадження інновацій в тій чи іншій сфері діяльності; підтримка місцевих ініціатив, за потреби надання їм загальнонаціонального значення; методично – консультаційна допомога місцевим громадам в формуванні програм соціально – економічного розвитку; постійна доступність для клієнтів спеціалістів служби, що надають оперативні консультації з приводу впровадження інновацій.

Наведена система впровадження інновацій в практику управління економічним розвитком забезпечує постійний двосторонній зв'язок науки і виробництва. На основі дослідження службою потреб в інноваціях формується і фінансується державою пакет замовлень для науково – дослідних установ (які як і сама служба впровадження організаційно перебувають в складі регіональних університетів), з іншого боку ініціативи та винаходи науковців оперативно доставляються до практиків. Усе тісно пов'язано з навчальним процесом в університеті і цим самим надає йому інноваційного характеру. Адже в більшості прикладних наук викладач є водночас і науковцем і консультантом в мережі системи впровадження (його заробітна плата має відповідно три складових).

Для більшості клієнтів системи послуги системи «Екстеншен» в США є безкоштовними. Система має загальнонаціональний масштаб є відділення (офіси) системи на усіх рівнях адміністративного поділу країни, включно з районним. Фінансування переважно державне, воно надається державою та органами місцевого самоврядування на конкурсній основі, діяльність служби, (як і усіх інших установ, фірм та організацій в США) детально планується. До виконання окремих програм залучаються недержавні джерела фінансування. Методологія діяльності системи є уніфікованою для усієї країни, базується на науковій основі та на загальнонаціональних пріоритетах розвитку. Виокремлені навіть окремі напрямки механізму впровадження як науки. В університетах готуються спеціалісти відповідної кваліфікації для потреб системи впровадження інновацій.

Організаційним ядром функціонування системи впровадження інновацій в практику управління економічним розвитком є освітні програми для дорослих (неформальна освіта). Основні (базові) програми системи «Екстеншен»:

- розвиток виробництва та підприємництва;
- розвиток домашніх господарств;
- розвиток молоді;
- лідерство (кадрова політика в українській інтерпретації);
- розвиток територіальних громад;
- охорона навколишнього середовища.

Крім цих постійно діючих програм поширення інновацій в практику управління економічним розвитком формуються інші, тимчасові програми, обумовлені потребами сьогодення. Наприклад, програми з енергозбереження, здорового харчування населення, розвитку кооперативів та ін.

Програми детально плануються на основі вивчення потреб у запровадженні інновацій виробників та населення в цілому, на основі потреб реалізації державної інноваційної політики та можливостей науки. Здійснюється постійний моніторинг виконання освітніх програм, на основі попередньо розробленої системи здійснюється комплексна оцінка виконання

програми по її завершенню. Фінансування наступної програми перебуває в прямій залежності від результатів виконання попередньої програми. Постійно проводиться оцінка соціально – економічного ефекту від виконання освітніх програм та функціонування служби впровадження в цілому на основі науково обґрунтованих методик. Ефект від діяльності служби впровадження дуже високий і є загально визнаним. Усі заходи, а особливо виконання освітніх програм з поширення інновацій на усіх етапах виконання мають широке оприлюднення в суспільстві. Система впровадження інновацій «Екстеншен» має свої видання, радіо та телепрограми. Систему впровадження інновацій в США прийнято називати системою «вирішення проблем», оскільки там розуміють, що де немає інноваційного розвитку там є проблема. Ефективність фінансування системи впровадження інновацій в практику управління економічним розвитком підприємств забезпечує в середньому по країні економічний ефект 1 : 17. Іншими словами, кожен вкладений в дану систему долар забезпечує 17 доларів приросту національного доходу. Для усіх в суспільстві (в США) є очевидним, що прогрес країни значною, якщо не головною мірою завдячує саме діяльності системи впровадження інновацій в усіх сферах соціально - економічного життя.

**Висновки.** Роль навчальних закладів в успішному функціонуванні загальнонаціональної системи впровадження інновацій в практику управління економічним розвитком в США є надзвичайно важливою, тому очікується, що і в Україні система вищої освіти стане ініціатором створення та успішного функціонування загальнонаціональної системи впровадження інновацій. Подібні до США загальнонаціональні системи впровадження інновацій існують в усіх економічно розвинених країнах, є для них також традиційними, можливо саме тому ці країни і є розвиненими. Дивним є те, що в Україні цей досвід є не те що науково не опрацьованим, а навіть маловідомим.

Є значна сукупність деталей та методичних аспектів функціонування системи впровадження інновацій в практику управління економічним розвитком підприємств в США, особливо в сфері освітніх програм, за браком

обсягу публікації немає змоги на них зупинитись більш детально. Для тих хто цікавиться даними питаннями адресую до своєї монографії на дану тему. В монографії опрацьовано американський досвід та сформовані шляхи ефективної адаптації цього досвіду до українських умов.

Щодо бачення української загальнонаціональної системи впровадження інновацій в практику управління економічним розвитком, то слід зазначити наступне. Роль закладів системи вищої освіти та науково – дослідних в даному питанні є важливою, якщо не визначальною. Поспішне прийняття відповідного закону може зашкодити, в США створення будь – якої системи завершується прийняттям закону, а не починається з цього, як в Україні. Проблема створення даної системи має бути науково та системно опрацьованою. Університети можуть створювати інноваційні впроваджувальні центри уже зараз, законодавчих обмежень для цього немає, в Україні є окремі успішні приклади створення таких служб впровадження при університетах. Подальші дослідження означеної проблематики необхідно зосередити на методологічних та практичних аспектах створення і функціонування інституційної системи впровадження інновацій в практику управління економічним розвитком вітчизняних підприємств з врахуванням зарубіжного досвіду в даній сфері, на питаннях формування інноваційної структури управління системою вищої освіти, особливостей функціонування вітчизняної науки та ведення економічної діяльності.

#### **Список використаних джерел:**

1. Недбалюк О.П. Україна: наукові основи економічного прогресу в ХХІ столітті / Монографія. – Вінниця: ДОВ «Вінниця», 1999. – 176 с.
2. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 р. № 40-IV.2 // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2002. – № 36. – 266 с.
3. Білоброва І.О. Проблеми мотивації інноваційної діяльності: Світова практика та українські реалії [Електронний ресурс] /І. О. Білоброва // Економічні науки – Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/14229/1-Bilobrova.pdf?sequence=1>

4. Недбалюк О.П. Програми розвитку сільської місцевості як теорія, методологія і практика діяльності дорадчих служб в США. – Вінниця: Вид-во «Поділля-2000», 2005. – 160 с.

5. Education Through Cooperative Extension / Brenda Seevers, Donna Graham, Julia Gamon, Nikki Conklin. – United States: By Delmar Publishers, 1997. – 288 p.

**УДК 658.15:330.133**

**С.Д. Супрун, к.е.н.**

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

### **ОСНОВНІ ЦІЛІ ТА ЕТАПИ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

*Розглянуто цілі та етапи оцінки вартості підприємства. Відмічено, що оцінка вартості підприємства здійснюється за допомогою трьох методичних підходів (витратного, дохідного і порівняльного), яким властиві відповідні методи оцінки, вибір яких залежить від наявності інформації щодо цілей оцінки та виду вартості, що розраховується.*

**Ключові слова:** *методичні підходи до оцінки вартості підприємства, принципи оцінки, цілі оцінки, методи оцінки вартості підприємства, етапи (алгоритм) оцінки вартості підприємства.*

**Актуальність проблеми.** В сучасних умовах господарювання вартість підприємства є комплексним критерієм його розвитку, оскільки відображає сукупну характеристику показників його фінансово-господарської діяльності та забезпечує інтереси різних учасників ринку. Сьогодні прослідковуються тенденції зближення західних стандартів фінансової звітності зі стандартами оцінки, які засновані на понятті ринкової вартості. Крім того, пошук можливостей ефективного функціонування підприємства зумовлює необхідність формування якісної системи прийняття управлінських рішень у сфері вибору цілей та порядку оцінки вартості підприємства. Актуальність зазначеної проблеми та інтерес до використання вартості в щоденній практиці управління підприємствами, зумовили вибір напряму наукового дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вартість підприємства являє собою інтегральний економічний показник його діяльності, в якому відображається ретроспектива, поточний стан і розвиток бізнесу. Оцінка вартості потребує повної інформації про господарську діяльність і сукупно відображає реальні досягнення, розрізнені серед інших фінансово-економічних показників. Водночас оцінка вартості підприємства є найбільш дієвим інструментом визначення ефективності його діяльності, а також перспективності бізнесу.

Теоретичні та методичні аспекти оцінки вартості підприємства викладено в наукових працях І.Т. Балабанова, І.І. Гохберта, Т.С. Голубєва, А.Г. Грязнової, Д. Джестон, О. Драпіковського, В.В. Карцева, В.Р. Кучеренко, Л.А. Лейфер, Мамонтова, Г.І. Міокова, Н.А. Терещенко, А.М. Турило, М.А. Федотової та інших.

**Мета дослідження.** Головною метою статті є визначення основних цілей та етапів оцінки вартості підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** Відомо, що сучасне підприємство є складною економічною системою, що складається з різних елементів, взаємопов'язані між собою та постійно взаємодіють один з одним. Якщо розглядати фінансово-господарську діяльність підприємства як систему, то вона постійно переслідує певну ціль і як система рухається до цієї неї, завдяки чому функціонуюче підприємство розглядають з точки зору двох концепцій. Перша концепція статична, відповідно до якої підприємство розглядається як цілісний майновий комплекс, а його ринкова вартість визначається як сума вартостей складових елементів (майна, ринкової репутації, якості управління). Друга концепція динамічна, коли підприємство являє собою певну комплексну інвестицію, а його привабливість визначається вартістю доходів, які отримуються внаслідок використання майна [11, с. 12].

В оцінці вартості підприємства зацікавлені кредитори, інвестори, держава, акціонери, управлінці, постачальники, страхові фірми, оскільки усі вони бажають реалізувати свої економічні інтереси та визначають головні цілі

вартісної оцінки (рис. 1). Головними цілями оцінки вартості підприємства можуть бути: підвищення ефективності поточного управління підприємством; визначення вартості підприємства у випадку його купівлі-продажу цілком або частинами; реструктуризація підприємства; розроблення плану розвитку; оцінка кредитоспроможності підприємства і вартості застави за кредитування; укладання страхової угоди, в процесі якого виникає необхідність розрахунку вартості активів; визначення бази оподаткування; реалізація інвестиційного проекту розвитку підприємства (бізнесу), тощо.

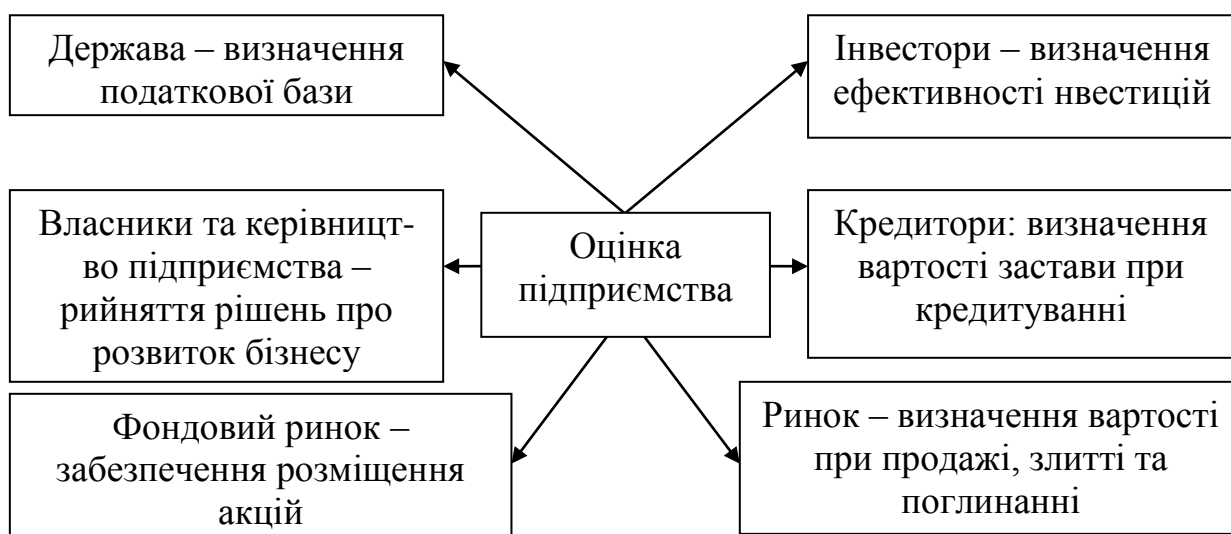


Рисунок 1. Зацікавлені сторони оцінки вартості підприємства

Існування різноманітних цілей оцінки посилює вимоги до обґрунтованості величини вартості, яка здатна правильно відображати сферу використання результатів оцінки. Як бачимо, необхідність оцінки підприємства завжди пов'язана з його пріоритетними цілями і завданнями, що можуть мати місце при тих чи інших обставинах та під впливом факторів зовнішнього і внутрішнього середовища. Відповідно до цих цілей обирається і відповідний методичний підхід, який дозволяє підкреслити певні характеристики об'єкта оцінки.

У світовій практиці застосовують три традиційних методичних підходи до визначення вартості підприємства, серед яких: витратний (майновий), дохідний (результатний) та порівняльний (ринковий), яким властиві відповідні методи



оцінки, вибір яких визначається цілями та повнотою інформаційного забезпечення [1, 2, 4-12].

Порівняльний підхід базується на оцінці вартості об'єкта, виходячи з поточних вартостей аналогічних об'єктів. Даний метод базується на принципах заміщення, а також принципах, пов'язаних з ринковим середовищем. Оскільки суб'єкти ринку здійснюють операції купівлі-продажу завдяки інформації про аналогічні операції, то цю інформацію й застосовують до об'єкта, який оцінюється. Зважаючи на те, що абсолютних аналогів знайти практично неможливо, в рамках порівняльного підходу використовується механізм поправок. В процесі застосування порівняльного підходу проводиться аналіз цін пропозиції або продажу об'єктів, які є аналогічними до оцінюваного та подальше їх корегування цих з метою врахування відмінностей між об'єктами порівняння і об'єктом оцінки. Основою ефективного застосування методів порівняльний підходу є якісний вибір повної і достовірної інформації про об'єкти-аналоги, яка є доступною в умовах існування активного ринку. Ефективність порівняльного підходу знижується, якщо кількість угод незначна, а моменти їхнього здійснення та оцінки розділяє тривалий період.

Витратний підхід базується на принципах корисності і заміщення та передбачає оцінку вартості виходячи з вартості його відтворення чи заміщення в цінах на дату оцінки з подальшим корегуванням на суму зносу. Вважається, що потенційний покупець не заплатить за об'єкт більшу суму, ніж його сукупні витрати на відтворення даного об'єкта у його теперішньому стані та в поточних цінах, причому теперішній стан враховується за допомогою суми зносу.

Використання витратного підходу обмежено цілями оцінки, через що вартість активів не відображає ефективність використання цих активів та не враховує синергійний ефект від їхньої спільної взаємодії. Застосування даного підходу доцільне при здійсненні переоцінки основних засобів, вирішенні завдань поточного внутрішнього управління.

Дохідний підхід передбачає оцінку вартості виходячи з можливостей об'єкта приносити дохід, ґрунтується на застосуванні принципів очікування і

найефективнішого використання. Вартість підприємства прирівнюється до сумарної вартості майбутніх доходів, очікуваних від його використання найефективнішим чином, включаючи дохід від можливого продажу об'єкта.

При визначення вартості підприємства можуть використовуватись і різноманітні комбінації зазначених вище підходів. Результатом застосування різних підходів до оцінки одного і того ж об'єкта є набуття різних розрахункових значень вартості, а остаточною величиною вартості вибирається одне із значень.

Як було уже зазначено вище, оцінка вартості підприємства має бути підпорядкована досягненню конкретної цілі. Проте жоден з підходів оцінки вартості підприємства не має вирішальних переваг перед іншими; кожен з них використовується для конкретних об'єктів та цілей оцінювання. Нині розуміння діяльності керівництва сучасних підприємств абсолютно інше, ніж декілька десятиліть тому і підвищення ринкової вартості підприємства розглядається як головне завдання керівництва підприємства [10, с.78].

Вартісний підхід, направлений на максимізацію вартості сучасних підприємств і є головною парадигмою сучасного управління. За оцінками деяких авторів, головним критерієм оцінки діяльності стає не капіталізована вартість підприємства, що включає поточну вартість майбутніх потоків доходів і виручки від його перепродажу, а капіталізація підприємства (як величина вартості), залежна від вартості її акцій, що обертаються на фондовому ринку. Чим вище ціни на акції, тим вищий рівень її капіталізації, а зростання капіталізації теоретично означає збільшення прибутковості підприємства, проте на практиці все відбувається інакше. Це свідчить про умовну інформативність показника капіталізації, що виражає лише певні інтуїтивні очікування доходу учасників ринку [4, 6, 9].

Теоретики оцінки вартості підприємства виходять з такого положення, що при купівлі підприємства купується потік майбутніх доходів [11, с. 248]. Проте, насправді купується не потік, а лише можливість отримання потоку майбутніх доходів. Зважаючи на те, що в системі управління підприємством ключовим

фактором є фінансово-господарська діяльність, то й реальність отримання прогнозованих доходів безпосередньо залежатиме від ефективності управління вартістю підприємства. Для цього доцільно системно підходити до аналізу та оцінювання факторів, які забезпечують зростання вартості підприємства, а також застосовувати наявного арсенал методів оцінки і показників її визначення.

Максимізація вартості береться за основну фінансову мету сучасного підприємства. Крім того, необхідно чітко розуміти стосовно реального співвідношення цієї мети з іншими цілями підприємства. Так, в процесі оцінки з позиції доходного підходу основним фактором, що визначає вартість об'єкта, виступає доход, який цей об'єкт здатний генерувати і чим більшим є його розмір, тим більшою є величина ринкової вартості підприємства за інших рівних умов. Також варто зауважити, що сутність методів доходного підходу полягає в прогнозуванні майбутніх доходів від використання об'єкта на один або кілька років з наступним перетворенням цих доходів у поточну вартість об'єкта, при чому суттєве значення мають тривалість періоду одержання можливого доходу, ступінь і вид ризиків, що супроводжують цей процес. Методи оцінки вартості підприємства за дохідним підходом відображають майбутню прибутковість об'єкта власності, тому цей підхід є домінуючим як у зарубіжжій, так і в українській оцінній практиці. Проте, варто зауважити, що у практиці господарювання можливі ситуації, коли використання дохідного підходу є ускладненим, або не дає об'єктивних результатів. В таких випадках необхідно використовувати порівняльний і витратний підходи.

Міжнародні та Національні стандарти оцінки вимагають застосування декількох підходів із наступним узгодженням результатів. Це пов'язано з тим, що кількість і якість інформації для використання того чи іншого підходу в різних ситуаціях не завжди відповідає необхідному рівню (об'єктивність результатів досягається тільки в процесі їхньої інтеграції). Узагальнюючи усе вищезазначене можна сформулювати алгоритм із послідовності дій (етапів) оцінки вартості підприємства (рис. 2). Дотримання цих етапів дозволить визначити

зв'язок наявних ресурсів підприємства і результатів його діяльності, а також виявити можливості підвищення ринкової вартості підприємства.



Рисунок 2. Алгоритм оцінки вартості підприємства

**Висновки.** Таким чином, систематизуючи існуючі методичні підходи до оцінки вартості підприємства можна зробити висновок, що жоден із них не є єдино вірним в будь-якій ситуації і для будь-якого підприємства. Проте, кожен із них може допомогти визначити ту чи іншу частину вартості підприємства чи окремого його складового елемента. Для отримання якомога вірнішого результату слід використовувати всі методи в комплексі, дотримуючись

загального алгоритму. Спочатку слід визначити мету проведення оцінки вартості підприємства, зібрати та проаналізувати всю необхідну інформацію, проаналізувати стан ринку на якому функціонує підприємство, оцінити фінансово-господарську діяльність підприємства, а уже потім застосувати відповідні методичні підходи, що дозволить визначити впливи факторів на вартість, врахувавши всі показники діяльності та здійснити безпосередній розрахунок повної вартості підприємства.

Реалізація на практиці пропонованого алгоритму визначення вартості підприємства (рис. 2), дозволить отримати відповідні результати, наприклад: впровадження новітніх технологій у виробничий процес, розвиток (оновлення) матеріально-технічної бази, підвищення ефективності виробничої діяльності, диверсифікація діяльності тощо. Дотримання етапів визначення вартості підприємства дозволяє реалізувати відповідний механізм, під яким слід розуміти систему управління вартістю в статичній й динамічній з метою досягнення максимального ефекту, в основі якої – використання найбільш доцільних у кожному конкретному випадку методичних підходів до оцінки вартості, а також дія важелів, що виражені у функціях управління фінансово-господарською діяльністю та стимулювання ефективного використання інвестиційних ресурсів, їх успішного вкладання в розвиток підприємства.

#### **Список використаних джерел :**

1. Афанасьєва Т.А. Управління вартістю підприємства [Електронний ресурс] / Т.А. Афанасьєва. – Режим доступу: <http://intkonf.org/afanaseva-ta-upravlinnya-vartistyu-pidpriemstva/>.
2. Бочаров В.В. Управление стоимостью бизнеса: учеб. пособ. / Бочаров В. В., Самонова И. Н., Макарова В. А. – С.Пб.: СПбГУЭФ, 2009. – 124 с.
3. Грапко Н.В. Вартісно-орієнтований підхід в управлінні фінансами підприємств / Н.В. Грапко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: економічні науки, вип.. 17 – Кіровоград: КНТУ, 2010. – с. 224-235.

4. Загальні засади оцінки майна і майнових прав: Національний стандарт № 1: Постанова Кабінету міністрів України від 10.09.2003 р. № 1440 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
5. Калініна О.М., Божко Е.А. Оцінка вартості підприємства в сучасних умовах // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. - №2(10). – 2010. – С. 43-50.
6. Корягін М. Теоретико-методологічні засади оцінки вартості підприємства / Корягін М., Шевчук В. // Економіст. – 2012. – № 10. – С. 58–60.
7. Мамонтова Н.А. Управління вартістю компанії: теоретико-методологічні аспекти // Актуальні проблеми економіки,- 2010,- №8. - С. 135-139.
8. Міокова Г.І. Вартість підприємства та її оцінка / Г.І. Міокова // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. - 2012. С. - Вип. 22(2). - С. 149-156.
9. Оцінка нерухомого майна: Національний стандарт № 2: Постанова Кабінету Міністрів України від 28.10.2004 р. № 1442 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
10. Россоха В.В. Концепція управління, спрямована на створення вартості / В. В. Россоха, О. П. Осетрова // Проблеми науки. – 2011. – № 8. – С. 11–17.
11. Супрун С.Д. Вартісні індикатори підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства. /// С.Д. Супрун, Є.В. Пічкур // [Електронний ресурс]: Економіка та суспільство. Випуск № 5. - 2016. - С. 247-251. Режим доступу до журналу: <http://www.economyandsociety.in.ua/journal-5/12-stati-5/377-suprun-s-d-pichkur-e-v>
12. Яремко І.Й. Оцінка бізнесу як основа вартісної концепції управління підприємством / І. Й. Яремко // Регіональна економіка. - 2007. - №4. - С. 202-208.

## ГІБРИДНА ЕКОНОМІКА ЯК ІНТЕГРАЦІЯ ІСНУЮЧИХ ФОРМ ВЛАСНОСТІ

*У даній статті йдеться про сутність і місце гібридної (змішаної) економіки в міжнародному просторі, в цілому, та Україні, зокрема. В сучасних умовах господарювання більшості держав світу притаманна гібридна економіка. Змішана економіка розглядається як інтеграція існуючих форм власності: приватної, корпоративної, державної та суспільної.*

**Ключові слова:** *гібридна економіка, змішана економіка, інтеграція, шляхи адаптації, юрисдикція, «гібридні форми», франчайзинг, євроінтеграційні процеси*

**Постановка проблеми.** У статті визначаються основні засади формування та розвитку гібридної економіки, розглядається взаємоузгодженість її структурних складових, а також досліджується механізм функціонування змішаної економіки в сучасних умовах господарювання. Пропонуються можливі орієнтири щодо створення, організації та ефективного ведення гібридного господарювання в умовах світових трансформаційних процесів на міжнародному та національному рівнях.

**Формулювання цілей статті.** Основними цілями представленої статті є дослідження алгоритму формування елементів гібридної економіки, створення та ведення ефективного змішаного господарювання під час суспільних соціально-економічних змін з урахуванням інтеграційних механізмів, притаманних гібридній економіці. Проблема визначається та розглядається в період сучасних трансформаційних процесів у світі, в цілому, та Україні, зокрема, під впливом загальних світових тенденцій розвитку. Головним завданням даного дослідження є виявлення шляхів адаптації стану змішаного господарювання у межах окремої юрисдикції. Розгляд останнього спрямований на використання існуючих обмежених ресурсів як для задоволення потреб первинного сектору, так і розвитку науково-технічних досягнень, корисних для світової і національної економіки.

**Аналіз сучасних досліджень та публікацій.** Розгляд останніх досліджень та публікацій показав, що питанням гібридної економіки, соціально-економічного розвитку, інституціоналізму присвячена певна кількість досліджень. Зокрема, пошуку шляхів ефективного збалансованого управління державою за допомогою інтеграції різних форм власності; подоланню існуючих проблем гібридної економіки та знаходженню ефективного прийняття рішень у системі змішаного господарювання; структуризації окремих елементів подвійної економіки; використанню світового досвіду зі створення сучасних підходів щодо оптимізації напрямків зростання добробуту населення в трансформаційний період. Йдеться також про формування «гібридних форм» угод на основі механізму відкритого координування; існування юридично незалежного статусу та автономії організації в умовах змішаної економіки; ефективну співпрацю; узгодження взаємостосунків сторін, що містить у собі одночасно елементи «ринку» та «ієрархії»; визначення сутності і місця змішаної економіки в сучасних умовах господарювання – авторів Олійника А. М., Блюміна І.Г., Буклемишева О. В., Данилова Ю. А., Ткачук О.М., Недбалюка О.П., Прутської О.О., Ткаченко І.С, Шведа В.В., Турчак В.В.

**Основні результати дослідження.** Як відомо, економічна система у просторі представляє собою сукупність взаємопов'язаних елементів, що створюють загальну структуру господарювання. У міжнародному середовищі прийнято розрізняти чотири основні види економічних систем: традиційна, командна, ринкова, змішана (або гібридна). Сьогодні Україна, яка має безліч трансформаційних соціально-економічних та політичних проблем, знаходиться в умовах гібридної економіки. Остання базується на змішаних формах господарювання, а саме, приватній, корпоративній, державній, суспільній власності на засоби виробництва.

Гібридна економіка надає можливість підприємцям та окремим фізичним особам приймати незалежні фінансові рішення, але пріоритетними інстанціями у вирішенні стратегічних питань є держава і суспільство. Змішана економіка - це тип сучасної суспільно-економічної системи, що склалася у розвинутих



країнах Заходу та Японії, а також у державах, які знаходяться на шляху потенційного загального розвитку. Активну роль у гібридній економіці відіграє держава з притаманним для неї багатосекторним укладом господарювання. Приватна власність, яка є основою ринкової економіки, співіснує та взаємодіє з державною, власністю неприбуткових (некомерційних) організацій, її колективними і кооперативними формами. На базі зазначених форм можуть розвиватись відповідні типи господарювання та підприємництва, створюючи різні ніші в українській економіці. Основними секторами при цьому є:

- 1) приватний, що включає середнє, велике і мале підприємництво, монопольно-олігархічний уклад;
- 2) державний, муніципальний, кооперативний, сімейний та сектор неприбуткових організацій.

Кожен з них займає власне місце в економіці у залежності від здатності ефективно задовольняти ті або інші потреби суспільства. Характерним для гібридної економіки є інтеграція приватних та суспільних засад, що торкається розвитку всіх форм власності, змішаного регулювання, визначаючи тенденції до зростання або виявлення протиріч. Цей процес яскраво відображається у перетворенні приватної власності з індивідуальної до приватно-колективної, розвитку акціонерних форм господарювання, власності різних інституцій і фондів, модернізації індивідуально-приватних відносин, посиленні ролі некомерційних організацій. Ускладнюється і механізм господарського регулювання, який створюється в результаті соціально-економічної взаємодії ринкової та державної співпраці. Сучасні гібридні економічні системи є соціально орієнтованими, про що свідчать високі стандарти життя різних прошарків населення. Останнім часом у більшості країн зі змішаною економікою спостерігається скорочення відмінностей у доходах та зменшення соціального розшарування. Середній клас залишається центром соціальної суспільної системи та запорукою стабільності.

Зростання добробуту, активна політика держави щодо розвитку соціального захисту та гарантій пом'якшують можливі конфлікти, відкриваючи

реальні перспективи у досягненні балансу різних інтересів. Але інколи в умовах співпраці людей виникають конфлікти різного масштабу. Це стосується, насамперед, іммігрантів, тимчасових робітників, нелегальних іноземців, які мешкають на окремих територіях.

В умовах гібридної економіки рівноправними сторонами відносин «купівлі-продажу» є держава, приватні підприємства та корпорації: вони у змозі вільно переміщувати товари, наймати і звільняти працівників тощо. При цьому діяльність країни фінансується шляхом надходження податків та зборів від власної економічної діяльності, що забезпечує фінансову самостійність держави та уможлиблює виконання її основних функцій.

Життєво важливі послуги для населення та складові інфраструктурної галузі фінансуються і частково субсидуються за рахунок бюджету або цілком належать державі. Зокрема, це - дороги, лікарні, силові структури, юридичні послуги, бібліотеки, школи, сільське господарство та виробництво продуктів харчування першої необхідності, паливно-енергетичний сектор, житлово-комунальне господарство, державні монополії тощо.

Змішана економіка передбачає введення (за потреби) спеціальних, цільових податків і зборів для таких виплат як соціальна допомога, пенсії, обов'язкове страхування, державні субсидії тощо. Гібридна економіка містить державне трудове, антимонопольне, корпоративне, митне регулювання; захист інтелектуальної власності, прав споживачів; охорону довкілля; протекціонізм.

У міжнародному просторі сьогодні практично не залишилось країн з яскраво вираженою ринковою, командною або традиційною економікою: будь-яке сучасне господарювання містить елементи останніх. Отже, більшість сучасних національних економік - гібридні, що налічують як приватне, так і державне виробництво товарів і послуг.

Історично, подвійна економіка застосовувалась досить часто у господарських системах країн. Яскравим прикладом змішаної економіки, що базується на аграрному секторі, промисловості та розвинутій освітянській галузі з поєднанням приватної та державної власності може бути Україна.

Відмітимо, що у найбільш важливих державних галузях присутні елементи планової економіки: наприклад, у виробництві ядерної зброї (ніхто не довірить її приватній компанії). У свою чергу, споживчий сектор практично весь належить підприємцям, оскільки вони краще можуть визначити попит на власну продукцію, а також своєчасно побачити нові тенденції розвитку. При цьому, окремі товари виробляються лише в умовах традиційної економіки – певні продукти харчування та інша продукція, що задовольняють потреби первинного рівня людини.

Гібридна економіка, при її ефективному веденні, здатна до залучення найкращих елементів від існуючих типів власності та мінімізації недоліків кожного з них. Змішана модель найкращим чином функціонує при забезпеченні балансу між державною та приватною складовими, активно заохочуючи розвиток вторинного і третинного секторів економіки. Отже, гібридне господарювання у межах власної юрисдикції спрямоване на витрачання існуючих ресурсів не тільки на потреби первинного сектору, але й на розвиток науково-технічних досягнень, корисних для національної економіки.

Таким чином, економічне зростання країн базується на розвитку змішаних форм господарювання, коли державні та приватні підприємства співпрацюють поруч. При цьому окремі види економічної діяльності впроваджуються фізичними особами або працюючими юридичними суб'єктами господарювання, які приймають незалежні рішення, що координуються ринковою кон'юнктурою; інші – провадяться організаціями, що знаходяться у державній власності та під урядовим контролем, з централізованим (в певній мірі) прийняттям рішень.

Визначення цінової політики як базової характеристики ринків в міжнародному просторі, здатність однієї сторони забезпечити домінування власних рішень над іншою дозволяє зробити висновок, що безліч трансакційних орієнтирів у ринковій економіці не зводиться лише до угоди між «ринком» та «ієрархією». Відносини між партнерами юридично не регулюються ціновою системою, а у розподілі ресурсів та клієнтів не зовсім

доцільно говорити про ієрархію. Так, у випадку франшизи її учасники координують власні дії шляхом підписання контрактів, при цьому вони не залучені в інтегровану організацію та у фінансові стосунки між собою. Крім того, останнім часом виникло чимало об'єднань авіакомпаній, що координують власну діяльність, залишаючись юридично незалежними. Вони самостійно несуть відповідальність за основні стратегічні рішення. Таким чином, кооперація відбувається на засадах - поза існуючою ієрархією або ціновою політикою. Виникають угоди, які називаються «гібридними формами», що дозволяє скомбінувати дві полярні сторони – «ринки» та «ієрархії», поєднуючи франчайзинг, сіті компаній або довготривалі контракти між організаціями. Такі подвійні форми мають загальні риси, що відрізняють їх від угод лише між «ринками» та «ієрархіями».

По-перше, «гібридні форми» передбачають певний механізм відкритого координування, який може бути обумовлений як технологічними факторами та організаційною співпрацею, так і приватними зв'язками між продавцями. Подібна узгодженість виявляється у зменшенні невизначеності в складній ситуації та сприяє більш швидкому реагуванню на неї через розподіл ризиків, у результаті - партнери разом контролюють частину активів. «Гібридні форми» в розвиваються у вигляді повторних операцій. Найчастіше це відбувається між обмеженою кількістю учасників, які використовують автоматично пролонговані короткострокові угоди або довгострокові - з алгоритмом згоди.

По-друге, механізм адаптації гібридних форм відрізняється від ринкового цінового або ієрархічного, характерного для окремих організацій. При застосуванні франшизи, за наявності мережі компаній або довгострокових контрактів між обмеженою кількістю партнерів існує потреба у кооперації та зміцненні зв'язків. Сторони залишаються юридично незалежними та зберігають автономію у прийнятті основних економічних рішень. Присутнє свідоме та добровільне делегування права приймати рішення на користь координуючої інстанції. Отже, ідея команди та примушення характеризує «ієрархії», а категорія «влада-як-переконавання» - типова саме для гібридних

форм господарювання. Узгодження цін, кількісних та якісних показників відбувається у «межах допустимого» і потребує відносно оперативного обміну інформацією між партнерами.

По-третє, змішані форми існують тому, що їх учасники вбачають у кооперації спосіб отримання ренти за використання. З урахуванням юридично незалежного статусу та організаційної автономії конкуренція між ними зберігається.

Таким чином, «гібридні форми» є інституційними угодами, що фіксуються у довгострокових чи автоматично пролонгованих короткострокових контрактах між партнерами. Останнім притаманна автономність у прийнятті рішень та право власності на активи: вони залишаються конкурентами в одних сферах діяльності та координують дії за допомогою формальних угод – в інших. Оскільки координація діяльності відбувається без інтеграції сторін, яка сприяє збереженню потужних стимулів до ефективної роботи, гібридні організації отримали помітне розповсюдження у середовищі новітніх інформаційних технологій. Для вирішення проблем соціально-економічного зростання країн розвиток «гібридних форм» господарювання є можливим та необхідним.

Існуючі гібридні форми угод в зазначеному контексті представляють собою спеціалізований спосіб узгодження взаємостосунків сторін, який містить у собі одночасно елементи ринку та ієрархії (адміністративного управління), що застосовується в умовах двосторонньої залежності сторін та передбачає досягнення балансу між стимулюванням і адаптацією до непередбачених обставин.

Гібридними формами угод можуть слугувати: 1) довгостроковий контракт на 30 та більше років (наприклад, між електростанцією та вугледобувною станцією); 2) ексклюзивний дилерський договір – згода про те, що покупець буде отримувати певний товар тільки у одного продавця, утримуючись від купівлі у конкурентів; 3) зв'язаний продаж, який організований таким чином, що покупець не в змозі отримати необхідні товари та послуги від продавця без купівлі його додаткової продукції; 4) франчайзинг.

Що стосується української економіки, то сьогодні її можна віднести до змішаної, гібридної системи господарювання. На шляху спрямування держави до євроінтеграційних процесів прояв взаємодії існуючих форм власності відбувається досить боляче та непередбачено.

**Висновки.** Таким чином, для змішаної економіки притаманні різноманітні форми приватної, колективної та державної власності, які знаходяться в процесі постійної інтеграції. Відносно визначення збалансованості форм власності між приватним та державним секторами, Україна знаходиться на стадії трансформаційного руху з політичною нестабільністю, військовими діями, зниженням рівня соціально-економічного захисту населення. При цьому присутня категорія «толерантність», яка часто трактується як позитивний процес, хоча за медичними ознаками - це нездатність організму чинити опір проникненню сторонніх тіл, а в соціально-економічному житті може бути простором для роздумів фахівців, науковців та пересічних громадян.

**Список використаних джерел:**

1. А. Олейник. Институциональная экономика: Учебник / Олейник А., Нуреев Р., Андреев В., Менар К., Сосье С., Тевено Л., Авдашева С.; ИНФРА-М, 2009. - 704 с.
2. Блюмин. И.Г. Критика теорий «планового капитализма» и «смешанной экономики» // Критика буржуазной политической экономии: в 3 томах. - М.: Изд-во АН СССР, 1962. - Т. II. Критика современной английской и американской политической экономии. - 519 с.
3. Буклемишев О. В., Данилов Ю. А. «Современные тенденции институциональной структуры финансового регулирования». Монография. - М.: Экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова, 2017. - 152 с.
4. Васильцова В.М., Тертышный С.А. Институциональная экономика: Учебное пособие. Стандарт третьего поколения. - СПб.: Питер, 2014. - 256 с.
5. Недбалюк О.П. Україна: наукові основи економічного прогресу в ХХІ столітті / Монографія. – Вінниця: ДОВ «Вінниця», 1999. – 176 с.

6. Ткачук О.М. Соціально-економічні проблеми розвитку в Україні // Scientific Letters of Academic Society of Michal Baludansky / International Academic Society of Michal Baludansky, Kosice, Slovakia, 2016. - № 4(5). - С. 173-175.

**УДК 334.012.23**

**В.В. Турчак, к.е.н.**

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

### **ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕРЕДОВИЩА**

*В статті розглядаються пріоритети розвитку підприємницького середовища. Визначені особливості та сучасний стан розвитку підприємництва Вінницького регіону. Визначені напрями забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання, запропоновані інструменти стимулювання ділової активності в регіоні.*

**Ключові слова:** підприємництво, ділова активність, суб'єкти малого підприємництва

**Постановка проблеми та її зв'язок з актуальними теоретичними або практичними завданнями.** Одним із визначальних напрямів, який має сприяти значному підвищенню ефективності реалізації вітчизняного економічного потенціалу, оптимізації участі України у міжнародному поділі праці, зміцненню конкурентоспроможності національної економіки, є розвиток вітчизняного підприємництва.

**Посилання на сучасні дослідження та публікації.** Проблеми розвитку підприємництва і в Україні та її регіонах досліджували такі українські науковці, як О. Амоша, Ю. Бажал, З. Варналій, А. Гальчинський, В. Геєць, М. Долішній, В. Савчук, М. Чумаченко, А. Чухно та інші. Українські економісти аналізують перспективи і ризики підприємництва, а також найрізноманітніші фактори, вплив яких може призвести як до суттєвих проблем у функціонуванні бізнесу, так і слугувати підґрунтям для значних конкурентних переваг.

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є визначення перспектив розвитку підприємницької та ділової активності в регіоні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Підприємницька діяльність є основою економічного і соціального розвитку, вирішення соціальних проблем, подолання бідності та забезпечення високого рівня життя громадян. Тому в кожній країні питання створення належних умов для відповідального перед державою, соціально-орієнтованого, спрямованого на вирішення як поточних, так і довгострокових задач, бізнесу завжди належали до першочергових. Потенціал національної економіки (зокрема потенціал розвитку підприємництва) відбувається на базі укріплення, посилення та різностороннього оновлення потенціалів усіх регіонів країни. Як невід'ємний сектор ринкової економіки, підприємництво має явну регіональну орієнтацію, оскільки бізнесмени планують свою діяльність, виходячи, перш за все, з потреб місцевих ринків, обсягів та структури локального попиту, а місцева влада в межах своїх повноважень формує підприємницький клімат [1, с. 5].

Згідно чинного законодавства України суб'єктами малого підприємництва є [2]:

- фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи - підприємці, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

- юридичні особи - суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.



З метою стимулювання розвитку підприємництва в Україні прийняті і реалізуються:

1) Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» (від 22 березня 2012 року № 4618-VI);

2) Закон України «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні» (від 1 грудня 2000 року № 2157- III);

3) розпорядження Кабінету Міністрів України від 28 серпня 2013 року № 641-р «Про схвалення Концепції Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014-2024 роки»;

4) розпорядження Кабінету Міністрів України від 4 березня 2015 р. №199-р «Про утворення територіальних органів Державної регуляторної служби»;

5) розпорядження Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2014 р. №385 «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року»,

б) регіональні та місцеві програми розвитку малого і середнього підприємництва тощо.

Ключовим моментом специфіки розвитку підприємництва як компонента суспільно-економічної системи полягає в динамічності малого підприємництва порівняно з суб'єктами середнього та великого. Це обумовлено наявністю безперервного притоку нових малих фірм, їх підвищеною інноваційною активністю та схильністю до ризику, гнучкість у зміні видів діяльності та коригуванні традиційної лінії поведінки, швидке реагування на зміну попиту тощо). У ринкових умовах господарювання структуроутворюючу роль відіграє мале підприємництво. Це пов'язано, в першу чергу, з історичними аспектами становлення ринкової економіки, де дрібнотоварне виробництво було первинною формою господарювання.

У 2015 році в Вінницькому регіоні кількість підприємств становила 9442, в тому числі великі – 12 (0,1%), середні – 462 (4,9%), малі – 8968 (95,0%). У складі малих підприємств налічувалось 7653 мікропідприємств (81,1%) [3]. Графічно структура підприємств регіону наведена на рис. 1.

Великі підприємства представлені наступними галузями:

- промисловість – 7 (58,3%);
- сільське, лісове та рибне господарство – 4 (33,4%);
- оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – 1 (8,3%).



**Рисунок 1. Структура підприємств Вінницького регіону за кількістю працюючих та обсягом валового доходу в 2015 році**

Середні підприємства Вінницького регіону працюють переважно в сільському, лісовому та рибному господарстві – 166 (35,9%); промисловості – 153 (33,1%); оптовій та роздрібній торгівлі; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – 40 (8,7%); транспорті, складському господарстві, поштовій та кур'єрській діяльності – 34 (7,4%); будівництві – 21 (4,5%) діяльності у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування – 17 (3,7%); інших сферах (6,7%).

Серед економічних видів діяльності малі підприємства найбільше представлені в оптовій та роздрібній торгівлі; ремонті автотранспортних засобів і мотоциклів – 2353 (26,2%); сільському, лісовому та рибному господарстві – 2352 (26,2%); промисловості – 1159 (12,9%); операціях з нерухомим майном – 729 (8,1%); будівництві – 611 (6,8%); професійній, науковій та технічній діяльності – 477 (5,3%); транспорті, складському господарстві, поштовій та кур'єрській діяльності – 301 (3,4%); діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування – 279 (3,1%); сфері інформації та телекомунікацій – 238 (2,7%); інших сферах (5,3%).

Кількість підприємств Вінницького регіону за розмірами та видами економічної діяльності в 2015 році наведена в табл. 1.

У січні 2017 року започаткували діяльність 1169 новостворених суб'єктів господарювання, що у 2,5 разів більше порівняно з відповідним періодом 2016 року, із яких 115 – юридичні особи (на 25% більше) та 1054 – фізичних осіб-підприємців (у 2,8 разів більше). Одночасно припинили господарську діяльність 8719 суб'єктів господарювання (22 – юридичні особи та 8697 – фізичних осіб-підприємців), що в 14,7 разів більше порівняно з відповідним періодом 2016 року.

Найбільше новостворених суб'єктів господарювання юридичних осіб в м. Вінниці - 68, або 59,1% від загальної кількості новостворених юридичних осіб. Найбільше новостворених фізичних осіб – підприємців: серед районів у Бершадському (7% від загальної кількості новостворених фізичних осіб-підприємців), Тульчинському – 5%, Калинівському – 4,6%, Немирівському – 4,4%. Серед міст обласного значення: у м.Вінниці – 17,2%, м.Могилів-Подільському – 4%, м.Козятині – 3,8%.

Сума надходжень до бюджетів усіх рівнів від діяльності суб'єктів малого підприємництва за 2016 рік становить 2 475,2 млн.грн., або 33,6% від загальних обсягів надходжень, що на 72,2% більше, ніж у 2015 році.

**Кількість підприємств Вінницького регіону за розмірами та видами економічної діяльності в 2015 році [3]**

Вид діяльності	Великі підприємства		Середні підприємства		Малі підприємства	
	одиниць	%	одиниць	%	одиниць	%
сільське, лісове та рибне господарство	4	33,4	166	35,9	2352	26,2
промисловість	7	58,3	153	33,1	1159	12,9
будівництво	-	-	21	4,5	611	6,8
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	1	8,3	40	8,7	2353	26,2
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	-	-	34	7,4	301	3,4
тимчасове розміщення й організація харчування	-	-	3	0,6	136	1,5
інформація та телекомунікації	-	-	5	1,1	238	2,7
фінансова та страхова діяльність	-	-	-	-	44	0,5
операції з нерухомим майном	-	-	6	1,3	729	8,1
професійна, наукова та технічна діяльність	-	-	6	1,3	477	5,3
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	-	-	17	3,7	279	3,1
освіта	-	-	1	0,2	47	0,5
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	-	-	8	1,7	111	1,2
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	-	-	1	0,2	25	0,3
надання інших видів послуг	-	-	1	0,2	106	1,2

Сума надходжень до місцевих бюджетів від діяльності суб'єктів малого підприємництва у 2016 році в порівнянні з 2015 роком зросла на 51,8%, або на 485,8 млн.грн. і становить 1423,5 млн.грн., а їх частка в загальній сумі надходжень до місцевих бюджетів складає 30,0%.

Від суб'єктів малого підприємництва, які працювали за спрощеною системою оподаткування (єдиний податок), надходження до бюджету у 2016 році складають 463,1 млн.грн., що на 162,9 млн.грн. більше, ніж у 2015 році.

При цьому кількість одиниць на єдиному податку збільшилась на 1853 особи (або на 4,8%) і складає 40561 особа (38708).

В цілому, в 2016 році в Вінницькому регіоні прибутково спрацювали 75,9% (+3,9 в.п.) підприємств і обсяг їх прибутку складає 1 840,8 млн.грн. Найбільший вплив на результати діяльності економіки області мала діяльність підприємств промисловості. З позитивним фінансовим результатом спрацювали підприємства усіх видів діяльності переробної промисловості. Найкраще серед переробних підприємств спрацювали підприємства з виробництва харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів.

У 2016 р. в економіку області іноземними інвесторами вкладено 18,1 млн. дол. США прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) проти 5,3 млн. дол. у 2015 р. Найвагоміші обсяги надходжень прямих інвестицій були спрямовані до підприємств промисловості та підприємств, що здійснюють операції з нерухомим майном – 1,4 млн. дол.

Сьогодні відсутні цілісні концепції міжрегіональної інтеграції, які б поєднували організаційний і просторовий підходи до побудови форм організації ділової активності в регіоні. Це визначає пріоритети в розвитку підприємницького середовища.

Ефективним напрямом забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання та вирішення галузевих і регіональних питань є кластерна модель розвитку економіки. Кластери являють собою групи взаємопов'язаних компаній, сконцентрованих за географічним принципом, спеціалізованих постачальників, постачальниками послуг, фірмами споріднених галузей, а також пов'язані з діяльністю організацій, що конкурують між собою, але, при цьому, ведуть спільну роботу. При цьому це територіально-галузеве добровільне об'єднання підприємств тісно співпрацює з науковими установами та органами місцевої влади, з метою підвищення конкурентоспроможності власної продукції та економічного зростання регіону [4].

В цілому, становлення та розвиток просторових форм ділової активності стимулюватиме розвиток підприємництва, статистичне забезпечення

просторового розвитку регіону, сприятиме реформуванню регіональної економічної політики в контексті децентралізації. Адже децентралізація системи державної влади і перенесення частини управлінських функцій на рівень органів місцевого самоврядування дозволяє забезпечити їх ефективніше використання. Стимулювання ділової активності передбачає залучення в економіку регіону інвестиційних, інноваційних ресурсів тощо.

Найбільш очікуваними заходами для підприємниці з боку держави для покращення бізнес-середовища є: спрощення податкового адміністрування; зменшення кількості документів, необхідних для ведення підприємницької діяльності; створення єдиного інформаційного порталу, де можна дізнатися про те, як вести бізнес в Україні; перетворення податкової на сервісну службу для платників податків; переведення частини адміністративних послуг в електронний вигляд [5].

Важливим фінансовим стимулом в забезпеченні ділової активності малих підприємств України повинно бути надання прямої фінансової допомоги. Така фінансова допомога може бути як безповоротною, так і такою, що припускає використання коштів суворо за призначенням за умови їх повернення або компенсації. При цьому регіональні органи влади повинні забезпечити необхідний рівень бюджетних асигнувань та їх ефективне використання. Необхідно передбачити спеціальні бюджетні асигнування в цілях підтримки і розвитку малого бізнесу в розмірі фіксованої частки витрат місцевих бюджетів. Одним з ефективних інструментів фінансового стимулювання на регіональному рівні є субсидування частини процентної ставки за кредитами, що можуть надаватися суб'єктам малого підприємництва на реалізацію інвестиційних проектів [6].

**Висновки.** Підприємницька діяльність є основою економічного і соціального розвитку, вирішення соціальних проблем, подолання бідності та забезпечення високого рівня життя громадян. У Вінницькому регіоні, як і в інших регіонах України, за кількістю суб'єктів найбільш розвиненим є мале підприємництво. За видами економічної діяльності найбільша частка припадає

на сільське, лісове та рибне господарство; оптову та роздрібну торгівлю; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів. Частка надходжень до місцевих бюджетів від діяльності суб'єктів малого підприємництва у 2016 році складає 30,0%. В 2016 році в Вінницькому регіоні прибутково спрацювали 75,9% підприємств. У 2016 році підприємствами області реалізовано промислової продукції (товарів, послуг) на суму 53552,2 млн. грн. Стимулювання ділової активності передбачає залучення в економіку регіону інвестиційних, інноваційних ресурсів. Ефективним напрямом забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання та вирішення галузевих і регіональних питань є кластерна модель розвитку економіки. Запровадження на практиці податкових знижок за результатами діяльності дозволить підвищити ділову активність малих підприємств за рахунок збільшення оборотності обігових коштів, що пов'язане з якісними змінами в управлінні ресурсами підприємства. Ефективним інструментом фінансового стимулювання на регіональному рівні є субсидування частини процентної ставки за кредитами, що можуть надаватися суб'єктам малого підприємництва на реалізацію інвестиційних проектів.

#### **Список використаних джерел:**

2. Економічний розвиток регіону на основі активізації підприємницької діяльності: монографія // За заг. ред. док. економ. наук, професора А.І. Ковальова – Одеса: Атлант, 2014. – 178 с.
3. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні: Закон України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2013. - №3. – С.23.
4. Державна служба статистики України: офіц. веб-сайт Держ. служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Яценко О.М. Кластеризація як стратегічний напрям формування конкурентних переваг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.znau.edu.ua/visnik/2011\\_2\\_2/194.pdf](http://www.znau.edu.ua/visnik/2011_2_2/194.pdf)

6. Аналітичний звіт «Щорічна оцінка ділового клімату в Україні: 2015 рік» [Електронний ресурс] / Програма USAID «Лідерство в економічному врядуванні», (USAID ЛЕВ). – Київ, 2016. – Режим доступу: [http://www.ier.com.ua/files//publications/USAID%20LEV/LEV\\_ABCA\\_report\\_Cost\\_of\\_doing\\_business.pdf](http://www.ier.com.ua/files//publications/USAID%20LEV/LEV_ABCA_report_Cost_of_doing_business.pdf).

7. Волохова М.П. Фінансово-економічні важелі та стимули в забезпеченні ділової активності малих підприємств. - Одеса: ОНЕУ, 2012. – 206 с.

**УДК 005.332**

**В.В. Хачатрян, к.е.н.**

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

**СУТНІСТНІ ОСОБЛИВОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПРИБУТКУ ЯК  
ФІНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТУ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО  
ПІДПРИЄМСТВА**

*В статті проаналізовано наукові здобутки вітчизняних та закордонних вчених-економістів в контексті формування сутнісних ознак прибутку як результату операційної діяльності торговельного підприємства. Крім того, представлено характеристики цих ознак та на їх основі уточнено трактування прибутку як фінансового результату діяльності торговельного підприємства.*

**Ключові слова:** *фінансовий результат, прибуток, операційний прибуток, торговельний прибуток, чистий дохід, ризик.*

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі переважна більшість економістів, яка розглядає сутність торговельного прибутку, визначає його як залишковий підприємницький дохід, що перевершує витрати на закупівлю товарів (включаючи їх вартість) та витрати обертання. Таке визначення торговельного прибутку можна зустріти, зокрема, в підручнику “Економіка торговельного підприємства”, що підготовлений А.А. Мазаракі, Л.О. Лігоненко та Н.М. Ушаковою; монографії І.О. Бланка “Торговельний менеджмент” тощо.



Повністю поділяючи такий підхід до визначення сутності торговельного прибутку, ми вважаємо за необхідне виділити його як одну з найважливіших характеристик цієї економічної категорії.

Дискусійним в економічній літературі є питання щодо визначення економічної природи залишкового підприємницького доходу, у формі якого виступає торговельний прибуток. Переважна група сучасних дослідників визначає залишковий підприємницький дохід як плату за ризик, що бере на себе підприємець в процесі економічної діяльності (в тому числі і торговельної). Про прямий зв'язок залишкового підприємницького доходу (або прибутку) та рівня підприємницького ризику можна знайти посилання в роботах авторів [3, с.101; 6, с. 403; 7, с. 211 тощо]. Вперше такий висновок зробив ще відомий представник школи маржиналістів Р. Кантільон, який в своїй роботі “Ессе про природу торгівлі взагалі” визначив торговельного підприємця як людину, що купує товар за визначеною ціною, а продає його за ціною невизначеною, тобто несе певний ризик. Але його подальші послідовники, зокрема І. Тюнен та Ф. Найт довели, що не всі види підприємницького ризику пов'язані із формуванням залишкового підприємницького доходу (або прибутку). Так, Ф. Найт в своїй книзі «Ризик, невизначеність та прибуток» довів, що ризик, вірогідність якого може бути обчислена, може бути підприємцем застрахований (тобто витрати по ньому можуть бути включені до собівартості), а відповідно і не формує залишкового підприємницького доходу. Його за висновком Ф. Найта формує лише той ризик, вірогідність якого передбачити неможливо. Цей вид ризику він визначив терміном «невизначеність» і лише його запропонував вважати джерелом утворення залишкового підприємницького доходу. Таким чином, при визначенні сутності торговельного прибутку як економічної категорії більш коректно характеризувати його як плату за невизначеність умов торговельної діяльності (а не як плату за ризик).

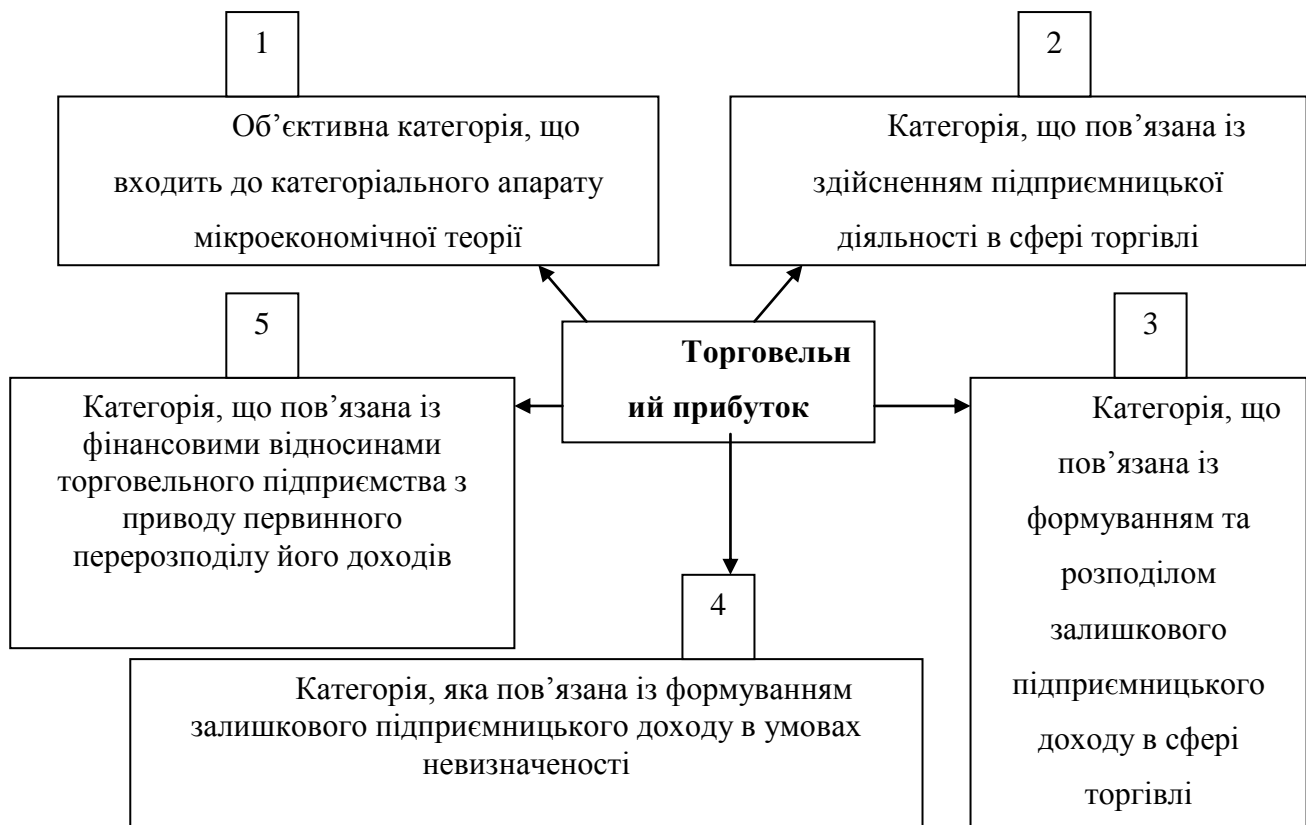
Характеризуючи сутність торговельного прибутку (та прибутку взагалі) значна кількість сучасних економістів визначає його як «чистий дохід». Як

приклад можна навести визначення прибутку як економічної категорії в учбовому посібнику І.В. Сергєєва «Економіка підприємства»: «Як економічна категорія прибуток відображає чистий дохід, що створений в сфері матеріального виробництва» [3, с.262]. На наш погляд, таке визначення прибутку є не зовсім коректним. Чистий дохід є самостійною економічною категорією, що входить до категоріального апарату макроекономічної теорії. В той самий час прибуток (включаючи і торговельний прибуток) є також самостійною економічною категорією, що входить до категоріального апарату мікроекономічної теорії. Визначити одну економічну категорію через другу, які використовуються на різних рівнях економічної теорії, на наш погляд, є невірним науковим підходом. Тому, при визначенні сутності торговельного прибутку як економічної категорії слід наголосити, що ця категорія має самостійний характер і функціонує на мікроекономічному рівні.

Нарешті, при розгляді сутності торговельного прибутку як економічної категорії, на наш погляд, важливо підкреслити, що вона тісно пов'язана із фінансовими відносинами торговельного підприємства з приводу первинного перерозподілу його доходу. Цю суттєву характеристику торговельного прибутку (як і прибутку взагалі) слід підкреслити зважаючи на те, що по-перше, умови такого перерозподілу підприємницького доходу на кожному етапі економічного розвитку держави суттєво позначаються на його залишковому розмірі, а по-друге, форми такого перерозподілу визначають конкретні види торговельного прибутку (валового, чистого тощо).

Таким чином, на основі проведеного дослідження ми можемо визначити наступні найважливіші сутнісні характеристики, що притаманні торговельному прибутку як економічній категорії (рис.1.).

На основі розглянутих найважливіших сутнісних ознак торговельного прибутку ми пропонуємо викласти його зміст як економічної категорії у наступній редакції: «Торговельний прибуток являє собою об'єктивну категорію мікроекономічної теорії, що характеризує підприємницький дохід, який формується в умовах невизначеності торговельної діяльності і діючих фінансових відносин суб'єкта цієї діяльності з приводу первинного перерозподілу його доходу».



**Рисунок 1. Найважливіші сутнісні характеристики, що притаманні торговельному прибутку як економічній категорії**

Не менш широко розглядається в сучасній літературі і торговельний прибуток як показник фінансового результату діяльності торговельного підприємства. Але визначаючи цей показник більшість авторів не проводять межу між показником торговельного прибутку і показником прибутку торговельного підприємства, хоча між ними існує певна різниця. Як приклад такого ототожнення можна навести визначення з учбового посібника М.Н. Греховодової «Економіка торговельного підприємства»: «Прибуток від торговельної діяльності – це різниця між валовим доходом та витратами обертання». В цьому визначенні прибуток від торговельної діяльності (або торговельний прибуток) розраховується на базі валового доходу підприємства, який формується за діючими стандартами бухгалтерського обліку по всіх видах його господарської діяльності.

Визначимо основні підходи до формування загального прибутку як показника фінансового результату діяльності торговельного підприємства.

Перш за все з'ясуємо, що цей показник формується за результатами реалізації товарів і платних торговельних послуг (що входять до складу роздрібного товарообороту). Згідно із діючими стандартами бухгалтерського обліку в Україні [П(С)БО - 3] саме ця реалізація розглядається як «основна діяльність» торговельних підприємств. Інакше кажучи, як показник фінансового результату діяльності торговельного підприємства «торговельний прибуток» може ототожнюватися із показником «прибутку від основної діяльності». Всі інші види операційної діяльності, а також інші види господарської діяльності торговельного підприємства до формування цього показника відношення не мають. Слід також зазначити, що як показник фінансового результату діяльності торговельного підприємства «торговельний прибуток» формується лише після фактичної реалізації товарів та платних торговельних послуг, що входять до складу роздрібного товарообороту.

По-друге, слід відзначити, що кількісно показник торговельного прибутку як фінансового результату діяльності торговельного підприємства формується як різниця між доходами від реалізації товарів і платних торговельних послуг та пов'язаними із ними витратами. Цей підхід до визначення прибутку пов'язаний із загальним методичним принципом його розрахунку, що визначений у П(С)БО-3: «Прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов'язані із ними витрати» [6, с. 59]. При цьому слід зазначити, що під доходами торговельного підприємства в цьому випадку розуміють виручку від реалізації товарів і платних торговельних послуг, а під витратами – повну собівартість, а не витрати обертання, як це визначається в деяких літературних джерелах [8, с. 296-297; 4, с. 139; 5, с. 345].

В сучасній літературі розглядаються два підходи до визначення обсягу витрат підприємства, що формують відповідно два види його прибутку – економічний та бухгалтерський [8, с. 296-297; 5, с. 44; 6, с. 190-192; 4, с.46]. За цими підходами бухгалтерський прибуток являє собою різницю між доходами підприємства та його зовнішніми витратами, що відображаються бухгалтерським обліком, а економічний прибуток – різницю між сумою доходів

та сумою всіх його витрат – як зовнішніх, так і внутрішніх. Останні витрати не відображаються бухгалтерським обліком, а оцінюються за альтернативною їх вартістю.

На наш погляд, економічний підхід не змінює загальний методичний принцип обрахунку торговельного прибутку як різниці між доходами від реалізації товарів і торговельних послуг (які при цьому не змінюються) та пов'язаними із ними витратами (у складі яких внутрішні витрати можуть при необхідності обраховуватися в системі управлінського бухгалтерського обліку підприємства).

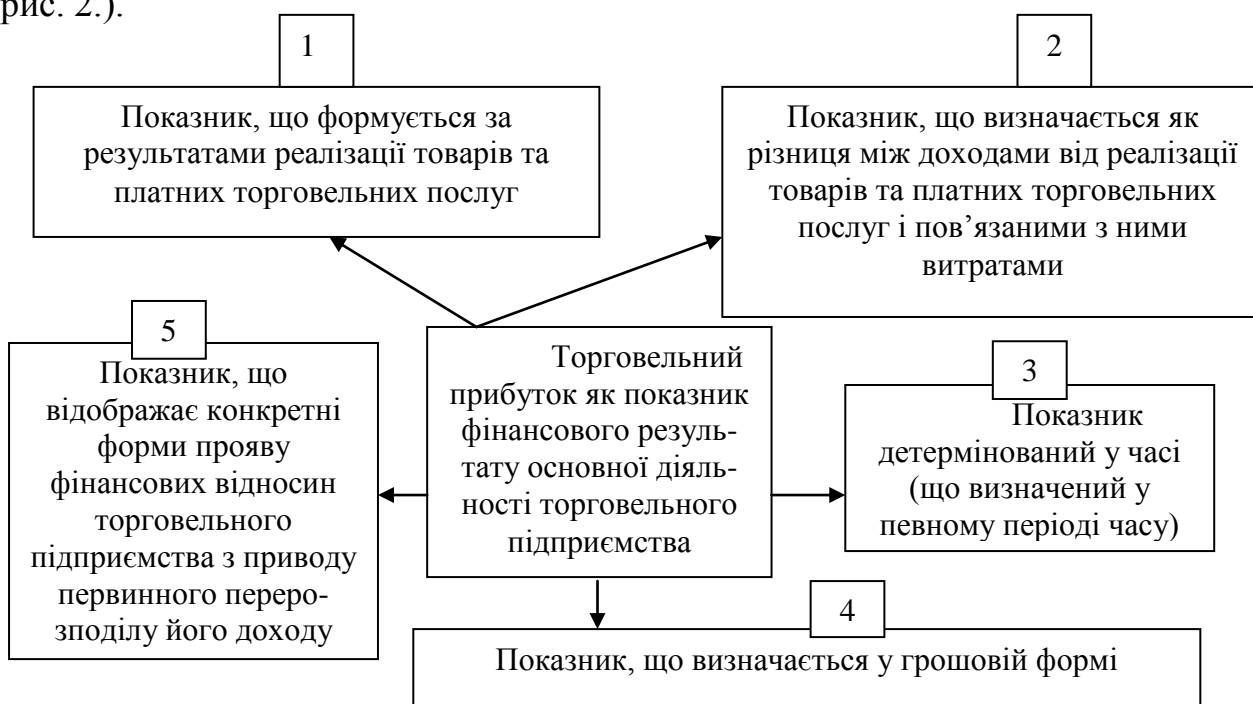
По-третє, важливою сутнісною характеристикою торговельного прибутку як показника фінансового результату діяльності торговельного підприємства є його чітка детермінованість у часі. Ця детермінація охоплює певний період часу, що відносить показник, що розглядається до складу динамічних (а не статичних) показників оцінки. Тільки така детермінованість у часі дозволяє використовувати торговельний прибуток як показник фінансового результату діяльності торговельного підприємства в системі трендового та порівняльного аналізу.

По-четверте, на відміну від залишкового доходу (що характеризує торговельний прибуток як економічну категорію), який може приймати форму різних матеріальних, нематеріальних або фінансових цінностей, як показник фінансового результату діяльності торговельного підприємства його торговельний прибуток завжди має грошовий вираз (тобто визначається у грошовій формі). Грошова форма визначення показника торговельного прибутку ні в якому разі не пов'язана із різницею між грошовими надходженнями та грошовими сплатами підприємства, як це інколи стверджується деякими економістами. Таке визначення прибутку ми бачимо в підручнику “Фінанси підприємства” (під редакцією Н.В. Колчиної), в якому стверджується: «З економічної точки зору, прибуток – це різниця між грошовими надходженнями та грошовими сплатами». Така різниця, про яку йде мова у визначенні, що цитується, характеризує показник не прибутку, а чистого грошового потоку. Прибутком такий показник не може бути тому, що у складі

грошових сплат підприємства немає таких витрат, як амортизаційні відрахування тощо.

Нарешті, по-п'яте, торговельний прибуток як показник фінансового результату основної діяльності торговельного підприємства на відмінність від його визначення як економічної категорії визначається не просто в умовах фінансових його відносин з приводу первинного перерозподілу його доходу, а в конкретних формах прояву цих відносин в періоді часу, що розглядається. В першу чергу це стосується діючого у відповідному періоді часу податкового законодавства, зміни якого обумовлюють відповідні зміни і показника торговельного прибутку.

За результатами проведеного дослідження найбільш суттєві характеристики торговельного прибутку як показника фінансового результату основної діяльності торговельного підприємства можна визначити таким чином (рис. 2.).



**Рисунок 2. Найважливіші сутнісні характеристики торговельного прибутку як показника фінансового результату основної діяльності торговельного підприємства**

**Висновки.** Розглянуті найважливіші сутнісні характеристики торговельного прибутку як показника фінансового результату основної діяльності торговельного підприємства дозволяють запропонувати наступне визначення цього поняття: «Прибуток торговельного підприємства як фінансовий результат його основної діяльності являє собою визначену у грошовій формі різницю між валовим доходом та валовими витратами (собівартістю) від реалізації товарів та платних торговельних послуг у певному періоді часу, що відображає конкретну форму прояву фінансових відносин торговельного підприємства з приводу первинного перерозподілу його доходів».

**Список використаних джерел:**

1. Політична економія : опорний конспект лекцій / авт.: В. Д. Лагутін, В. М. Попов, Н. В. Попова. – К. : КНТЕУ, 2010. – 140 с.
2. Щетинін А. І. Політична економія : підручник / А. І. Щетинін. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 480 с.
3. Пронько Л. М. Удосконалення відносин власності в сільськогосподарських підприємствах / Л. М. Пронько, О. О. Бернадзіковська // Реформування економічної системи України в контексті міжнародного співробітництва : збірник наукових праць Міжнародної науково-практичної конференції 21 квітня 2011 року. – Вінниця : Центр підготовки навчально-методичних видань ВТЕІ КНТЕУ, 2011. – ч. 1. – С.340-345.
4. Основи економічної теорії : навч. посібник / Ю. Г. Козак, С. С. Шаповал, О. С. Кіро та ін. ; за ред. Ю. Г. Козака, С. С. Шаповал. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 264 с.
5. Болдирєва К. В. Категорія прибутку в системі відносин малого підприємництва / К. В. Болдирєва // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – №3. – С.144-153.
6. Економічна теорія. Політекономія : підручник / В. М. Тарасевич, О. Ю. Бобровська, В. К. Лебедева та ін. ; за ред. В. М. Тарасевича. – К. : Знання, 2012. – 206 с. – (Серія "Вища освіта XXI століття" : засн. в 1998 р.).
7. Дунаев Б. Б. Оптимизация роста реального валового внутреннего продукта / Б. Б. Дунаев // Кибернетика и системный анализ. – 2013. – №1. – С.115-128.

---

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ:  
ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ**

---

**УДК 334.02**

**Н.О. Андрущенко, к.пед.н.**

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

**ФЕНОМЕНОЛОГІЯ СТИЛІВ КЕРІВНИЦТВА**

**(ЗА КЛАСИФІКАЦІЄЮ ОЛЕНИ ТУНІК)**

*Досліджено питання функціонування різноманітних стилів управлінської діяльності; подано класифікації різновидів керівного впливу за методикою Олени Тунік; акцентовано увагу на особливості індивідуальних стилів керівництва та комбінації різних способів управлінського спілкування у діяльності керівника.*

**Ключові слова:** *стилі керівництва, лідерство, управління, колектив, феноменологія, керівник, управлінське спілкування.*

Феномен стилів керівництва розглядається з часів теоретико-польової концепції Курта Левіна, звідки й беруть початок визначення трьох основних стилів управлінської діяльності, а саме: авторитарного, ліберального та демократичного. Подібної точки зору щодо існування трьох базових стилів адміністрування дотримуються і сучасні українські (Шпалінський В. В., Помазан К. А.) та білоруські (Урбанович А. А.) дослідники. Зарубіжні класифікації (Т. Мітчел, Р. Хаус, Дж. Келлі) розширюють діапазон варіантів управлінської комунікації відповідно до 4-5 різновидів.

На сьогодні така кількість визначень способів управлінського спілкування є недостатньою для опису всіх різновидів адміністративної комунікації, тому час від часу з'являються нові класифікації, основані на розробці сучасних діагностичних методик, у тому числі й проєктивних. Однак, за наявності конкретних визначень, інтерпретація запропонованих дефініцій залишається



достатньо бідною та неповною. Крім того, поза увагою залишаються гендерні особливості побудови управлінських взаємин та особливості прийняття рішень керівниками.

Метою дослідження є розширення понятійного змісту сучасних класифікацій стилів керівництва.

За Кристою Р. [1,с.117-127] та Осовською Г.В. [2,с.27-78] стилі управлінської діяльності можуть розрізнятися за ступенем залучення підлеглих до прийняття рішень, утворюючи певний континуум (7 модифікацій) між авторитарним та демократичним полюсами. У 2005 році дослідницею Оленою Тунік була запропонована проєктивна методика визначення стилів управлінської діяльності працівників освітньої галузі, за підсумками виконання якої пропонувалося виділення семи стилів керівництва, а саме: авторитарний, доброзичливо-деспотичний, невтручання, обмежена участь, бюрократичний, кооперативний та демократичний [3].

I. Авторитарний стиль («Держава — це Я!») Всі, хто знаходиться під владою цієї людини, ніколи не беруть участі в аналізі проблемної ситуації, не говорячи вже про її вирішення. Керівник, діловий на вигляд, вказує всім згори і не сприймає жодного відступу від власних планів. Для такого стилю характерна видимість делегування повноважень, але це дійсно тільки видимість, оскільки доручення подаються у категоричній формі і завжди орієнтовані на досягнення мети, яку сформулював керівник. Влада використовується безпосередньо для досягнення своїх цілей, втілення рішень і як наслідок — отримання визнання. У більшості випадків, подібний керівник особисто пройшов усі етапи виробничого процесу від рядового працівника, керівника середньої, а потім і вищої ланки. Умовою його просування кар'єрними сходами було сумлінне виконання обов'язків — логічно, що саме цього він вимагатиме від своїх підлеглих. Наче павук у павутинні, він фіксує кожен рух, перебіг процесу у будь-якому відділі чи підрозділі, відчуваючи особисту відповідальність за успіх справи. Суворість авторитарного керівника — це проєкція його особистої відповідальності на своїх підлеглих. Спілкування з колективом за допомогою

наказів та розпоряджень, яке часто закидають авторитарному керівникові, насправді спричинене тим, що будь-яке незадоволення працівником чи, навпаки, заохочення, має підкріплюватися відповідними документально оформленими фактами.

II. Доброзичливо-деспотичний стиль («Ми порадилися — і я вирішив») Цей адміністратор зазвичай посміхається, кладе вам на плече руку, коли слухає вас (або вдає, що слухає), а потім вчиняє так, як вважає за потрібне. Цей керівник дійсно може піклуватися про людей, з якими має справу. Проте ухвалення рішення завжди належить керівникові. Характерні вирази доброзичливого деспота: «Я слухаю вас», «Я розумію, але...», «Ми, можливо, незабаром приймемо вашу пропозицію», «Дайте мені ще трохи про це подумати». Не потрібно багато часу, щоб з'ясувати, що це лише відмовки, а потім почути: «Вперед на повній швидкості у моєму напрямі».

Двері кабінету подібного керівника завжди відчинені для відвідувачів — він систематично збирає скарги співробітників одне на одного, колекціонуючи компромат на своїх підлеглих, які щиро відкриваються йому завдяки його винятковій можливості створювати затишну атмосферу доброзичливості та уважності. Багато уваги приділяє він молодим та амбітним співробітникам, уважно вислуховуючи їхні ініціативи та пропозиції з метою визначення потенційних конкурентів і можливих претендентів на його крісло та посаду. Прихований авторитаризм виявляється в особливій манері маніпуляції співробітниками — так, доручення комусь частини своєї роботи виглядає як висока довіра та особиста прихильність. Формулювання доброзичливої деспотії найкраще ілюструє такий вираз: «Нам доручили відповідальну роботу — кожен виконуватиме свою частину, а потім я збираю все докупи та звітую!».

III. Невтручання («Якось-то воно буде...» — сказала миша в котячих пазурах») Цей спосіб досить віддалений від будь-якого іншого адміністративного стилю. Це хаотичний підхід адміністратора, який, наче страус, ховає голову в пісок у складній ситуації. Він відвертається від тих, хто вчиняє неправильно, дозволяє кожному членові колективу поводитися так, як

йому зручно, не піклуючись про об'єктивну оцінку або наслідки. Керівник не сприяє виробленню колективних рішень і не може взяти на себе відповідальність в екстреному випадку. Одна з особливостей цього стилю: підлеглі нічого не знають про засоби контролю за дисципліною, і з цим пов'язано багато проблем. У більшості випадків невтручання зустрічається в ситуаціях, коли керівником підприємства чи відомства призначається людина, яка не має уявлення про особливості виробничого процесу чи закономірності функціонування організації. На початку діяльності такий адміністратор намагається не чинити радикальних змін — «хай усе працює так, як працює», щоб не виявляти своєї некомпетентності та необізнаності, але з часом, знайшовши собі довірених осіб або заступників, відчуває себе відносно комфортно. Згодом його підлеглі, зрозумівши необізнаність свого керівництва, починають систематично зловживати службовим становищем за мовчазної згоди та за підписом свого безпосереднього начальника. Це вже стає прямою небезпекою для нього — саме тоді можуть розпочатися фінансові та інші зловживання, відповідати за які доведеться недалекоглядному керівникові. Невтручання — стиль небезпечний в першу чергу для того, хто реалізує таку стратегію керівництва.

IV. Обмежена участь («Хто не сховався — я не винний!») Незначна частина управлінських функцій делегується персоналу. Тут маємо на увазі використання будь-яких пропозицій або ідей, що надходять від співробітників. Спеціальним робочим групам пропонується вирішити питання планування і дати рекомендації. Це не означає, що всі можливі пропозиції будуть використані керівництвом. Варіантом прояву цього стилю є створення дослідницьких груп з метою елементарного оновлення організаційних принципів існування. Проте кінцеве рішення ніколи не доручається комітету, що бере участь в розгляді будь-якої проблеми. Обмежена участь зустрічається у бюджетних установах та на підприємствах, де керівник внаслідок об'єктивних причин не може забезпечити своїм співробітникам гідну заробітну платню, через що закриває очі на те, що співробітники у робочий час вирішують свої

особисті питання або використовують службове становище чи оргтехніку у власних цілях — доки зловживання не стають занадто помітними: заважають роботі, спричиняють збитки або викликають посилену увагу контролюючих органів. У разі помітних порушень чи збільшення скарг з боку студентів або співробітників адміністратор раптово з'являється у відділі і карає конкретну особу, яка, можливо, вперше зловживає службовим становищем. Керівник подібного стилю роботи небезпечний своєю хаотичністю у проявах доброзичливості або «праведного» гніву. Його присутність поруч викликає в колег відчуття тривоги та дискомфорту.

V. Бюрократичний стиль («Фарбувати тільки в синій колір!») При цьому стилі управління майже немає місця співпраці або кооперації адміністрації і колективу. Зазвичай основним джерелом управління є офіційні документи, нормативні довідники, правила установи або інші письмові інструкції. Місце в ієрархічній структурі — це головне, і влада безпосередньо пов'язана із займаним становищем та повноваженнями. Тут переважають традиція і стабільність, зміни рідкісні, і, звичайно, вони ніколи не встановлюються знизу! Головна відмінність цього адміністративного стилю — це стурбованість членів колективу своїм рангом і просуванням відповідно до існуючих правил і законів.

Причина використання бюрократичного стилю, зазвичай, полягає у недостатній компетентності адміністратора, який не відрізняється гнучкістю та креативністю мислення — тому в будь-якій ситуації він керується наявними вказівками або рекомендаціями: це спрощує життя і дає незаперечний аргумент стосовно спротиву будь-яким інноваціям, які можуть спричинити негативні наслідки. Дотримання звичних правил забезпечує стабільне комфортне існування — тому, в разі виникнення сумнівів стосовно прийняття того чи іншого рішення, знаходиться проста відповідь «Цього не може бути, бо це не зазначено в жодній інструкції чи положенні».

VI. Кооперативний стиль («Разом нас багато — нас не подолати!») Частину повноважень з управління передано колективу. Адміністратор

консультує учасників процесу управління з питань, які, на його думку, їх цікавлять. Комітет — це той орган, який найчастіше використовується при кооперативному стилі керівництва. Співробітники одночасно є і членами органів управління. Наприклад, рішення питань розподілу заробітної плати чи премії може приймати колегіальний орган. Традиційно за радянських часів кооперативний стиль стійко асоціювався з участю в управлінні громадських та громадсько-політичних об'єднань, таких як профспілкові організації, комітети партії та ін. Саме ці структури достатньо часто відігравали вирішальну роль у вирішенні долі співробітника у разі виникнення загрози звільнення чи адміністративного стягнення. На сьогоднішній день громадські структури у більшості випадків є маріонетковими — голова профспілкової організації є підлеглим основного керівництва. Комітети, які можуть створюватися для розв'язання тих чи інших питань, є тимчасовими інструментами при вирішенні адміністративних завдань і ліквідуються після виконання останніх: адміністрація в таких випадках з невеликим бажанням дозволяє приймати рішення «ініціативним групам», котрі можуть захопити авторитет у колективі.

VII. Демократичний стиль («Згряя вовків чи група приятелів? Згряя приятелів!») Це найвищий рівень демократичного адміністративного стилю управління, що відображає систему взаємин, для якої характерне постійне взаєморозуміння, згуртованість адміністратора, управлінської групи та членів колективу. Співробітники і адміністративна група працюють разом над цілями, планами, методиками, проблемами. Рішення ухвалюються всіма членами колективу, відповідальність беруть на себе всі члени групи. Ілюстрацією демократичного стилю може бути робоча група з числа керівників і персоналу, яка має право рекомендувати і впроваджувати бюджетні зміни. При всій ідеальності даної схеми слід зазначити, що керівник, який реалізує у своїй діяльності демократичний стиль управління, має однаковий ступінь відповідальності з керівником авторитарного стилю. Ризик демократичного керівництва полягає у делегуванні повноважень особам, які не несуть

безпосередньої відповідальності за виконання або невиконання управлінських рішень — вся відповідальність за допущені помилки так чи інакше лягає на керівника, котрий через послаблення суб'єктивного контролю може перевищити ліміт довіри до своїх підлеглих, які, не відчуваючи подібного тягара відповідальності, можуть недостатньо сумлінно ставитись до реалізації делегованих повноважень (а на пошуки винуватців не залишається ані часу, ані сенсу), компрометуючи не себе, а керівника-гуманіста, що будує адміністративні стосунки на засадах партнерства та колегіальності.

Як висновок хочеться зазначити те, що управлінське спілкування на всіх рівнях було і залишається актуальним питанням психології менеджменту. В сучасних умовах лідерство дасть нам змогу підняти людське бачення на рівень більш широкого світогляду, вивести ефективність діяльності керівника на рівень більш високих стандартів, а також сформувати особистість здатну досягти чималих результатів за допомогою своїх не ординарних здібностей. Процес формування стилів керівництва призведе до вдосконалення внутрішньо управлінської структури відносин в організації, забезпечить постійний рух вперед для досягнення найкращих результатів, корисних як для суспільства, так і країни в цілому.

#### **Список використаних джерел:**

1. Криста Р. Управление в организациях: психология труда и организационная психология : пер. с нем. / Криста Родлер, Эрих Кирхлер. – Харьков : Изд-во «Гуманитарный центр», 2013. – Т. 2. – 148 с.
2. Осовська Г.В. Основи менеджменту : навч. посібн. [для студ. ВНЗ] / Г.В. Осовська. – К. : Вид-во «Кондор», 2016. – 556 с.
3. Туник Е. Е. Определение административного стиля управления / Е. Е. Туник. — Режим доступу: <http://vsetesti.ru/>

**ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ НА  
ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

*В статті досліджено та проаналізовано основні аспекти реалізації інноваційних проектів. А також запропоновано методуку їх реалізації з використанням різних форм та методів управління інноваційними проектами.*

**Ключові слова:** *проект, інноваційний проект, управління інноваціями, форми управління, лінійно-програмна, координаційна, матрична, і проектна.*

В умовах функціонування в конкурентному середовищі, особливої актуальним набирає питання застосування інноваційних підходів до управління, як усією діяльністю підприємства, так і створенням та впровадженням окремих проектів. Як показує вітчизняна практика, інноваційна діяльність спостерігається лише у незначній кількості підприємств, більшість з яких займається лише розробленням та впровадженням нової або вдосконаленої продукції, оскільки традиційні її види значною мірою є неконкурентоспроможними як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринку. Застосування інноваційних до управління проектами підходів дозволить не тільки слідувати останнім економічним тенденціям, а й оптимізувати, вдосконалити та підвищити ефективність їх реалізації.

Теоретичні та практичні аспекти створення ефективних інноваційних технологій в управлінні підприємством та створення інноваційних проектів знаходять своє відображення у наукових працях багатьох вчених-економістів: Г. Андрощук, Л. Антонюк, Ю. Бажала, В.Верби, О.Гребешкова, О. Гуцалюк, М. Кондратьєва, С. Кравченка, О. Кузнецова, І. Павленко, М. Яковенко та інших. Розвиток наукових досліджень у напрямку управління проектами на сьогодні є одним із напрямків, що динамічно розвивається в Україні.

Метою статті є дослідження механізмів управління інноваційними проектами, та їх ефективності застосування при впровадженні проектів.

Сучасна практика ведення бізнесу показує, що значна кількість підприємств вже здійснила часткову оптимізацію виробничих, управлінських і проектних операцій, які мають технологічну та економічну виправданість. Проте навіть за таких дій, ефективність функціонування підприємств є нижчою від зарубіжних конкурентів, оскільки процес оновлення часто не поєднується з інноваційним процесом та впровадженням інноваційних проектів. Тому правильна побудова та реалізація інноваційних проектів дозволить набагато ефективніше використовувати потенціал вітчизняних підприємств та скоротити відставання від закордонних компаній.

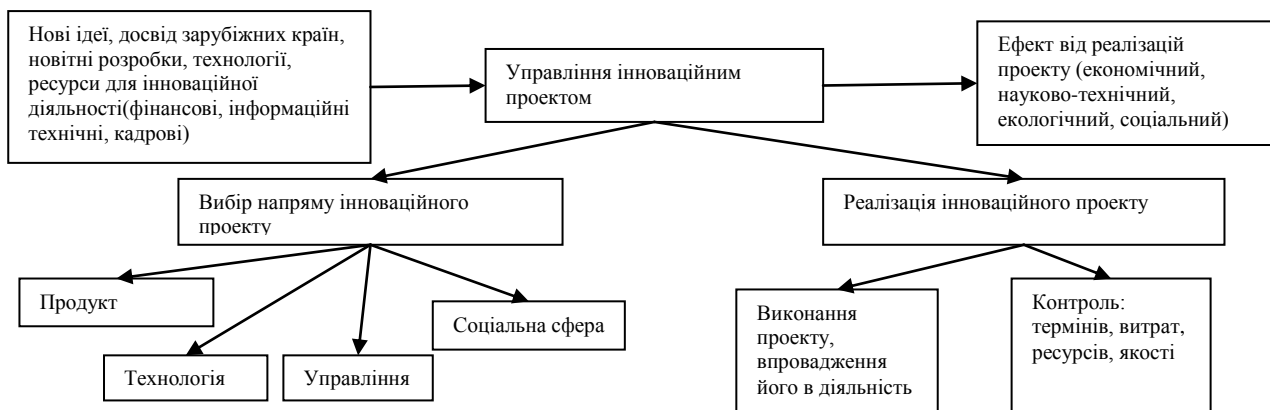
В загальному розумінні проект – це тимчасова діяльність, спеціально спланована для унікальних неповторних умов, тобто послідовність взаємозалежних подій з впровадження інновації для створення цінності, яка визначається гармонізованою вигодою для всіх зацікавлених сторін завдяки унікальній властивості продукту проекту, що реалізується в рамках досягнення місії соціально-економічної системи та за умов невизначеності, встановлених обмежень щодо часу, ресурсів та наявних особливостей експлуатації продукту проекту [1, с.21].

Інноваційного проекту - це поділ основних робіт проекту (визначених під час опису змісту) на дрібніші, більш керовані з метою: удосконалення точності оцінок вартості, часу та ресурсів; визначення основи для контролю виконання; удосконалення розподілу відповідальності [2]. В законі України «Про інноваційну діяльність» наводиться таке тлумачення, інноваційний проект – це комплект документів, що визначає процедуру і комплекс усіх необхідних заходів (зокрема інвестиційних) щодо створення і реалізації інноваційного продукту і (або) інноваційної продукції [3].

Для управління інноваційним проектом необхідно приймати відповідні управлінські рішення, пов'язаних з визначенням цілей, організаційної структури, плануванням заходів і контролем за ходом їх виконання, направлених на реалізацію інноваційної ідеї. Основою управління інноваційними проектами має бути передові науково-технічні досягнення та



досвід реалізацій аналогічних чи подібних проектів в тій чи іншій сфері господарювання. Управління проектом необхідно реалізовувати на протязі всього його життєвого циклу, від його ідеї, до повної її реалізації. При цьому слід звернути увагу на те, що створення інноваційного проекту з унікальними властивостями завдяки реалізації потребує і спеціальних знань, методів й підходів до управління. Найбільш загальна схема для управління проектом, на нашу думку, включає такі етапи як збір інформації про аналогічні чи подібні проекти, а також нові ідеї і підходи, вибір напрямку інноваційного проекту, реалізація проекту, аналіз отриманих наслідків рисунок 1.



**Рисунок 1. Структурна схема управління інноваційним проектом підприємства**

Для створення нового проекту на підприємстві необхідно визначити напрямок роботи, враховуючи специфіку та особливості діяльності підприємства. При формуванні ідеї інноваційного проекту спочатку визначити такі основні складові проекту, як вид інновації, відношенням до вже наявних систем, масштаб та терміном реалізації таблиці 1.

При виборі проекту відповідно до даної класифікації слід враховувати, як власні ресурси підприємства так і можливість отримати додаткові, для успішної реалізації інноваційного проекту. Для реалізації проекту також можна використовувати залучені кошти, як у вигляді інвестицій так і у вигляді кредитів, за таких умов необхідно ретельно дослідити прибутковість даного проекту, чи покриє вона розмір злучених коштів. сприяє досягненню мети функціонування підприємства.

**Класифікація інноваційних проектів**

Класифікаційна ознака	Види
За типом інновації	новий товар; нова послуга; новий метод виробництва; новий метод управління; новий ринок; нове джерело сировини.
Відношення до наявних систем	підривний інноваційний проект, що пропонує абсолютно нову систему, передбачає відмову від існуючих моделей, має на меті завоювання існуючих або абсолютно нових ринків; підтримуючий інноваційний проект, метою якого є удосконалення існуючих систем, підвищення їх якості.
За масштабом	малий проект; середній проект; мегапроект.
За термінами реалізації	короткострокові (швидкісні) (до 1 року); середньострокові (від 1 року до 5 років); довгострокові (понад 5 років).

З метою успішного управління інноваційним проектів необхідно керуватись такими принципами як:

- застосовувати сучасні підходи до управління проектом;
- визначеність та за документованість усіх рішень, врахування можливих ризиків та форс-мажорних обставин;
- чітка структурованість проекту та визначеність у часі;
- високий ступінь деталізації етапів проекту та орієнтація на кінцеву мету;
- забезпеченість різними видами необхідних для його реалізації ресурсів: фінансових, інформаційних, матеріальних, трудових.

Підчас реалізації проекту може виникнути потреба у виконанні специфічних функцій управління реалізацією інноваційних проектів можуть застосовуватись різні організаційні форми управління: лінійно-програмна, координаційна, матрична, і проектна.

Лінійно-програмна форма - суть форми полягає в передачі всіх виконавців проекту в підпорядкування одному органу управління і формуванні на цій основі фактично нової організаційної системи. Їх створення виправдано при виконанні одного або декількох складних, дорогих і довготривалих проектів.

Координаційне управління - реалізується за умови, що найвищі органи керівництва передають частину функцій по контролю і координації одному з найактивніших виконавців проекту, залишаючи за собою право ухвалювати змістовні рішення. Часто для цього створюються спеціальні колегіальні органи з представників всіх або найважливіших виконавців проектів і споживачів результатів його виконання. Структури координаційного типу, будучи найгнучкішими і адаптивними, можуть успішно застосовуватись при управлінні реалізацією комплексно-дискретних і слабо зв'язаних проектів різних масштабів. Особливо просто будується і функціонує їх організаційний механізм при виконанні локальних і внутрішньо організаційних проектів.

Матрична форма управління часто застосовується при реалізації широкомасштабних інноваційних проектів. Коли виникає потреба створення окремої організації, яка б займалась реалізацією проекту і повноваженнями по розподілу і контролю за витраченням ресурсів, коректуванню поточних планів, стимулюванню своєчасного і якісного досягнення проміжних результатів, а отже покладанню на неї додаткових функцій управління. В цьому випадку потрібен значний перерозподіл повноважень і функцій у всій системі управління, і координаційна форма управління проектом перетворюється на матричну форму.

Проектне управління - сукупне управління всіма трудовими, фінансовими і матеріальними ресурсами, що вимагаються для забезпечення процесів

проектування і виробництва нового продукту у вказаний термін, в межах запланованої кошторисної вартості і із заданою якістю. Проектна форма організації управління найбільш ефективна при рішенні проблемних задач, пов'язаних з переорієнтацією цілей організації, або зміною шляхів їх досягнення. У проектній структурі для вирішення конкретної інноваційної задачі створюється спеціальна робоча група (команда проекту), яка після завершення роботи над проектом розформовується.

Вибір форми управління проектом необхідно здійснювати відповідно до його структури та розмірів. Для великих проектів, які можуть існувати окремо від основної сфери діяльності підприємства доцільно використовувати матричний або лінійно-програмний метод управління. При реалізації проектів, що спрямовані на удосконалення діяльності організації чи товарів (послуг), що виробляється слід використовувати, координаційний або проектний метод управління. На нашу думку, для реалізацій невеликих проектів найбільш оптимальний методом є проектне управління, так як дана форма є найбільш не потребує додаткових затрат на створення та функціонування, і команда, що створюється для роботи над проектом є працівниками підприємства, які добре знають особливості його функціонування.

При управління інноваційним проектом слід також детально визначити можливі управлінські ризики., адже саме інноваційні проекти є найбільш високо ризиковими через невизначеність результату на початкових етапах виконання проекту. Ризики при реалізації інноваційного проекту можуть виникнути або на стадії продукування та вибору ідеї інноваційного проекту, або вже на стадії безпосередньої розробки та впровадження інноваційного проекту в реальних умовах господарювання. В будь-якому випадку, чим пізніше виявився той чи інший ризик, тим більша імовірність виникнення збитків або тим більшою виявляється недосяжність поставлених цілей. Базовими поняттями при розробці системи управління проектами на вітчизняних підприємства є: інноваційний проект; портфель інвестиційних проектів; інноваційна програма; бізнес-план проекту; життєвий цикл проекту.

Інноваційна програма – захід, який охоплює групу взаємопов'язаних проектів та заходів, що об'єднані загальною метою і умовами їх виконання, потребують тісної координації у довгостроковому періоді. Інноваційна програма підприємства розкриває основний зміст проекту і слугує важливим джерелом інформації для розроблення планів маркетингу, операційних, фінансових планів, бізнес-плану загалом.

Бізнес-план проекту – документ, що визначає необхідність здійснення інвестування, який у вибраній послідовності містить розділи із основними характеристиками проекту, фінансовими показниками, що пов'язані з його реалізацією. Завершений бізнес-план є підґрунтям для змогу та презентації його основних ідей інвесторам. Бізнес-план дає можливість погоджувати інвестиційні програми з їх фінансовим забезпеченням.

Життєвий цикл проекту – сукупність логічно взаємопов'язаних робіт, завдань проекту, в процесі завершення яких досягається один із основних результатів проекту. Життєві цикли проектів у різних областях діяльності можуть істотно відрізнитись і охоплювати різні стадії (фази). Чіткого розмежування між фазами життєвого циклу проекту може і не бути, тобто процеси, які виконують на одній стадії, можуть виконуватись паралельно з елементами іншої стадії [5, с.158].

У світовій практиці управління проектами існує чітко визначена система застосування знань і процесів управління проектами. Діючий стандарт Інституту проектного менеджменту визначає дев'ять галузей знань(компонентів) управління проектами: управління інтеграцією в проекті, управління змістом проекту, управління часом у проекті, управління вартістю проекту, управління якістю проекту, управління трудовими ресурсами проекту, управління інформаційним зв'язком у проекті, управління ризиком у проекті, управління закупівлями у проекті [4, с.125]. Широкий спектр інноваційних інструментів управління, які можна використовувати для розробки і реалізації цільових програм і проектів також включає: а аутсорсинг – передача організацією визначених функцій іншій компанії, що спеціалізується у

відповідній сфері; бенчмаркінг – вивчення найкращого досвіду управління і впровадження його у власну діяльність; реінжиніринг – фундаментальне переосмислення діяльності та відповідні дії для досягнення різких, кардинальних змін.

Отже, при створенні вітчизняним підприємством інноваційного проекту слід враховувати досвід реалізації аналогічних проектів, застосувати інноваційні методи і засоби управління проектами. Детальний опис інноваційного проекту, чітке визначення його структури, планування і оцінювання ризиків та методів управління дозволить досягнути намічених результатів проекту. А також отримати високу якість реалізації проекту та відповідність його запланованим показникам, підтримування контроль за ходом виконання проекту, з економити, раціонально їх використовувати ресурси, значно знизити ризики пов'язані з реалізацією проекту та спрогнозувати подальші перспективи існування даного проекту.

#### **Список використаних джерел:**

1. Рач В. А. Управління проектами: практичні аспекти реалізації стратегій регіонального розвитку: навч. посіб. / В.А. Рач, О.В. Россошанська, О.М. Медведєва; за ред. В.А. Рача. – К.: «К.І.С.», 2014. – 276 с.

2. Цюцюра С.В. Моделі управління інноваційними проектами модернізації підприємств / С.В. Цюцюра, О.В. Криворучко, М.І. Цюцюра. - Електронний ресурс. - Режим доступу до ресурсу: [http://archive.nbu.gov.ua/portal/natural/Uprv/2008\\_2/tcjutcjura.pdf](http://archive.nbu.gov.ua/portal/natural/Uprv/2008_2/tcjutcjura.pdf)

3. Про інноваційну діяльність: закон України від 04.07.2002 // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 47. – 646 с. - Зі змінами та доповненнями.

4. Шпильова Т.І. Розширення компонентів управління інноваційними проектами // Т.І. Шпильова, В.Д. Шпильовий / Вчені записки: Університет економіки та права «КРОК». - 2015. - № 18. - Т. 3 - С.125-135.

5. Гнилянська Л.Й. Управління інноваційними проектами на підприємстві / Л.Й. Гнилянська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2015. – Вип. 22.2. - С. 156-159.

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

## **СТРАТЕГІЇ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ В ОРГАНІЗАЦІЇ**

*Стаття містить дієві рекомендації щодо визначення часу та напрямку проведення змін в організації, складові процесу прийняття якісних рішень, що будуть сприяти своєчасним змінам та забезпечать організації результативність і ефективність в короткостроковій і в довгостроковій перспективі.*

**Ключові слова:** *зміни, стратегічні організаційні зміни, результативність, ефективність, функціональні дії, проактивність, креативність.*

Загострення конкуренції на внутрішньому ринку і поступова інтеграція країни у світове господарство призвели до того, що стратегічна орієнтація стає необхідною умовою функціонування усіх підприємств. Сьогодні українські підприємства змушені працювати в умовах інноваційної, глобальної і інформаційної економіки. Але реалії сьогодення є такими, що більшість вітчизняних підприємств не мають чіткої, формалізованої стратегії розвитку та євроінтеграції, а тим більше стратегії управління змінами в організації, які обумовлені цими процесами.

Вміння вчасно і належним чином змінюватись є важливим фактором виживання та успіху підприємства. Управління змінами виділилось в самостійний вид діяльності, відносно, не так давно, та за цей час вивченням даного питання займалась велика кількість вітчизняних і міжнародних науковців. Так питання організаційних та управлінських змін висвітлені у працях вчених І. Адізеса, І. Ансоффа, О. Беседіна, О. Віханського, Е. Камерона, Д. Келлі, М. Мескона, Н. Тарнавської, Г. Широковой і інших. Разом з тим, за умов, які нині склалися в Україні, існує постійна необхідність у нових дослідженнях.

Переважна більшість сучасних теорій менеджменту базуються на американському досвіді ведення бізнесу та спираються на англосаксонську модель поведінки. Але сучасний світ різноманітний, і стандартні методи і прийоми аж ніяк не завжди застосовні і ефективні в різних регіонах.

В більшості досліджень пропонується використання основних моделей управління змінами підприємства та обґрунтування стратегічних змін у розрізі найбільш актуальних етапів:

- «підготовки», на якому проводиться діагностика підприємства, оцінюється наявний потенціал, аналізуються конкурентні позиції підприємства та фактори, що вказують на необхідність проведення змін;

- «впровадження змін», де обов'язковим є складання плану змін, адже, від того, наскільки ретельно будуть сплановані зміни на підприємстві залежить ефективність їх впровадження в цілому;

- «реалізація запланованих змін», на якому передбачається оцінка результатів впроваджених змін з точки зору економічної ефективності і соціальних наслідків тощо.

Науковцями доводиться, що поетапна реалізація процесу управління змінами призведе до позитивного результату, що, в свою чергу, дозволить підприємствам вчасно реагувати на мінливі умови зовнішнього середовища, підвищувати свою конкурентоспроможність.

Ця технологія дійсно працює, але відносно повільно до дуже швидких змін в ринковому середовищі. Під стратегічними організаційними змінами, слід розуміти упровадження таких новітніх методик і технологій, які будуть сприяти більш швидкому перетворенню діяльності підприємства у відповідність з вимогами ринку, що змінюються, або отримати вигоду з можливостей, що з'являються.

По-перше, управлінцям слід усвідомити, що цю ситуацію не можна «перечекати». «Як би було чудово працювати, якщо б клієнти не змінювали своїх вимог!», - зітхають в деяких недореформованих організаціях. Ринок та суспільство не хоче і не буде сповільнюватись, тим більше, зупинятись.



В таких умовах заслуговує увагу погляд на вирішення проблеми пришвидшення змін професора І. Адізеса. Теорія Адізеса вигідно відрізняється від всіх інших, так як науковець розглядає процеси управління і прийняття рішень через призму національних особливостей в тій чи іншій країні. Він завжди намагається зрозуміти причинно-наслідкові зв'язки, специфіку і менталітет різних національних груп через серйозне вивчення ділових культур різних народів. На думку професора, жити - значить вирішувати проблеми, а розвиватися - значить здобувати навички вирішення складніших проблем. Мета управління, виховання та правління полягає в тому, щоб вирішити сьогоднішні проблеми і підготуватися до завтрашніх. Це і є управління змінами.

Зміни – це майже завжди конфлікти та протиріччя. Але проблеми, що виникають внаслідок змін, цілком передбачувані.

Для прийняття якісних рішень потрібно створити збалансовану і працездатну комплементарну команду управлінців. Однак будь-яка команда - це зіткнення різних інтересів, стилів мислення і поведінки. Тому конфлікт неминучий, але дуже важливо, щоб він був конструктивним, щоб сторони чули один одного і отримували вигоду зі своїх відмінностей. А така ситуація можлива тільки в тому випадку, коли люди довіряють, коли поважають один одного.

Суть довіри в тому, що, розходячись в деталях, команда єдина в своїх стратегічних інтересах. А повага до чужої думки, нехай і відмінної від вашої, дозволяє врахувати всі нюанси і прийняти якісне управлінське рішення. Тому ефективний менеджер збирає навколо себе людей з різними стилями поведінки, яких він поважає і яким довіряє, так як їх об'єднують спільні стратегічні інтереси.

Поняття «хороше рішення» теж не існує. Буває «хороше рішення для конкретного моменту», і треба враховувати, що період їхнього життя досить короткий, тому рішення повинні оцінюватися за впливом на результативність і ефективність організації в короткостроковому і довгостроковому періодах.

«Правильні дії повинні виконуватися в правильний час, в правильному порядку, з правильною інтенсивністю і в правильній послідовності». Завдання менеджера, на думку науковця, навчитися правильно робити правильні речі.

Будь-яке співтовариство, будь то компанія, сім'я або країна в цілому, є живим організмом, у якого є свій життєвий цикл. Вони народжуються, ростуть, досягають свого розквіту, з часом набувають стадію занепаду і вмирають. Це класична крива життєвого циклу, на якій незмінними є тільки перший і останній етапи. Набір всіх інших етапів і їх послідовність - це індивідуальна особливість кожної організації, її системи управління. Тому на перший план виходить вміння ефективно вирішувати проблеми, які виникають в організації. Для цього необхідно постійно аналізувати ситуацію, в якій знаходиться компанія, виявляючи, що «нормально», а що «аномально» на даному етапі життєвого циклу. Ефективність прийнятих рішень цілком залежить від того, наскільки повно враховані особливості управління організацією на різних фазах життєвого циклу та вмінні прогнозувати і вирішувати проблеми, поки вони не переросли в неконтрольовані.

Жодне рішення не приймається в вакуумі. Воно приймається для досягнення чогось. Рішення вважається хорошим, якщо воно забезпечує отримання бажаних результатів. Якість рішення має оцінюватися з урахуванням його впливу на систему, для якої воно приймалося. Таким чином, якщо рішення може зробити організацію і ефективною, і результативною в короткостроковій і в довгостроковій перспективі, то воно є хорошим.

Тепер давайте розглянемо характеристики хорошого рішення, здатного забезпечити організації результативність і ефективність в короткостроковій і в довгостроковій перспективі.

Перш за все рішення має зробити організацію результативною. Якщо воно цього не робить, то воно не може вважатися хорошим.

У короткостроковій перспективі організація є результативною, якщо її поточні короткострокові дії виявляються функціональними. Рішення є

функціональним, якщо воно задовольняє невідкладні потреби, заради яких воно приймалося. Кожний раз, коли ми приймаємо рішення, ми маємо перед собою мету, ми хочемо чогось досягти.

Щоб приймати ефективні рішення в короткостроковому і довгостроковому періоді, ми повинні задовольняти як невідкладні потреби в ваших діях, так і довгострокові потреби, що визначаються причинами, через які ми робимо те, що робимо. І все це повинно здійснюватися в повній відповідності з причиною існування нашої організації. Ця причина полягає в здійсненні функціонального взаємозв'язку, а це означає, як стане ясно пізніше, любити своїх клієнтів і бути визнаними ними. Ми повинні робити це за допомогою задоволення потреб наших клієнтів. Простіше кажучи, аналізувати своїх клієнтів. З'ясувати, що вони очікують отримати від нас і що ми можемо і повинні їм надати. Потім піти і робіть це.

Ми повинні вивчати нові виклики, можливі нові запити.

Щоб бути результативними, хороші менеджери повинні знати унікальні потреби своїх клієнтів на даний момент і потім вміло використовувати свої унікальні здібності для задоволення цих потреб.

Щоб бути ефективним, необхідно систематизувати організацію, зробити її процеси регламентованими. Як вже визначалося вище – правильні дії повинні виконуватися в правильний час, в правильному порядку, з правильною інтенсивністю і в правильній послідовності. Нам необхідно навчитися правильно робити правильні речі.

Потрібно знайти найбільш ефективний спосіб дій. Замість того щоб кожен раз заново винаходити колесо, коли нам треба кудись поїхати, більшість розробляє найкращий спосіб виготовлення коліс, перетворюючи процес виробництва в рутину. Систематизація робить нас ефективними. Вона вимагає уваги до деталей, обґрунтованості й доброї пам'яті. Вона вимагає не того, щоб ми працювали інтенсивніше, а того, щоб ми були більш дисциплінованим.

Довгострокова результативність означає, що наше поточне рішення буде задовольняти майбутні потреби клієнтів. Що нам потрібно, так це рішення, що забезпечує результативність в довгостроковому періоді, рішення, здатне передбачити і задовольнити нові потреби, які, як ми віримо, виникнуть надалі. Для цього рішення потрібно зробити організацію проактивною.

Проактивний підхід зробить організацію результативною в довгостроковому періоді. Якщо ви опинитеся в тому місці, де буде значно проявлятися попит на вашу продукцію і у вас достатньо якісної продукції – ви проактивні.

Щоб стати проактивним, необхідні дві речі. По-перше, ми повинні уявити собі майбутнє. Нам необхідно скласти сценарії розвитку потреб клієнтів, конкуренції, зовнішніх умов і всього того, що може вплинути на організацію. Ми повинні бути креативним і уявляти собі, що вас чекає попереду.

Але щоб бути проактивним, мало бути тільки креативним. Після того як ми передбачимо, куди «прямує ринок», ми повинні піти на ризик.

Деякі люди креативні, але не здатні йти на ризик. Кращий результат буде у того менеджера, який може намалювати майбутнє і потім прийняти на себе ризику позиціонування організації відповідно до своїх припущень.

#### **Список використаних джерел:**

1. Адизес Ицхак. Управляя изменениями. Как эффективно управлять изменениями в обществе, бизнесе и личной жизни / Ицхак Адизес. – пер. с англ. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 368 с.
2. Турчіна С.Г. Управління змінами в контексті стратегічного розвитку підприємств. – Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка та менеджмент», випуск 1 (67), 2016.
3. Якубів В.М. Стратегічне управління. Електронний конспект лекцій.

## РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В НАУКОВО-ТЕХНІЧНІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ

*Розглянуті проблеми та перспективи інноваційної інфраструктури в науково-технічній сфері. Обґрунтовано важливість розвитку та вдосконалення сфер діяльності для переходу України на більш високий рівень господарювання.*

**Ключові слова:** наука, науково-технічний потенціал, науково-технічна діяльність, потенціал, науково-технічний прогрес, інноваційна діяльність, інновації, інноваційні технології.

Характер сучасного соціально-економічного розвитку окремих країн та в цілому цивілізації, особливості міжнародної конкуренції на ринках товарів та послуг наочно свідчать про те, що необхідною складовою стійкого економічного розвитку відтепер є зростання інтелектуального потенціалу та науково-технологічні інновації. Таке зростання є одним з основних пріоритетів державної політики стимулювання підприємницької активності в ключових галузях технологічного виробництва, часткового перерозподілу національного доходу із спрямуванням коштів на розвиток науки, впровадження новітніх технологій [1].

Актуальність теми полягає в тому, що науково технічний потенціал нині є визначним фактором, що забезпечує конкурентоспроможність національної економіки. Сьогодні приріст валового продукту в найбільш розвинених країнах світу на 75-80% визначається інноваційними досягненнями, а України становить – 0,1%. Саме тому, варто вивчати та аналізувати цю проблему, задля того, щоб виявити недоліки, пріоритетні напрями розвитку та можливі шляхи покращення та вдосконалення становища України на світовому ринку технологій. Це сприятиме позитивним змінам в життєдіяльності суспільства нашої держави, допоможе вивести стан економіки України на новий рівень [2].

Метою даної роботи є дослідження реальної ситуації у сфері науково-технічної діяльності в Україні та знайдення шляхів щодо подальшого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Цією проблематикою в різні часи займалися вітчизняні та іноземні вчені, такі як А.І. Амоша [2], А.М. Власова [3], Н.В. Краснокутська, В.М. Геєць, В.П. Семиноженко, І.П. Продиус [4], О. Водичева, Л. Гохберг, І. Дежина, І. Кузнецова, Г. Лукина, Н. Розанова, О. Рязанова, О. Савицька, Р. Фатхутдинов. У працях зазначених авторів основну увагу сконцентровано на проблемах фінансування та розвитку інноваційної діяльності.

Науково-технічна діяльність являє собою діяльність, яка спрямована на отримання та використання нових знань для вирішення технологічних, інженерних, економічних, соціальних та інших проблем, а також забезпечення функціонування науки, техніки та виробництва як єдиної системи. До науково-технічної діяльності відносять увесь процес створення інноваційної продукції – від виникнення ідеї до її впровадження у виробництво або продаж.

У базових сферах зберігся основний науково-технічний та технологічний потенціал, але він не використовується в повному обсязі, існують проблеми технологічного відставання України, відсутності фінансування як державного так і приватного сектора науково-технічної діяльності, відсутність чітко розроблених мотиваційних чинників науково-технічного потенціалу. За оцінкою вітчизняних економістів для науково-технічної сфери України характерні такі тенденції:

- зменшення кількості науково-технічних організацій;
- старіння лабораторного устаткування;
- низький рівень попиту на вітчизняну наукову продукцію;
- зниження інтересу до наукових установ з боку держави та приватного сектора;
- відтік наукових кадрів за кордон;
- «старіння» наукових кадрів;
- скорочення кваліфікованого допоміжного персоналу в науково-технічній сфері [1].

Наукова та науково-технічна робота віддзеркалює загальний економічний стан держави в цілому. Протягом останніх років відбулося незначне підвищення витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт, але питома вага цього показника у ВВП знизилась до 0,79. Це свідчить про зниження уваги з боку держави до наукової та науково-технічної роботи. На відміну від розвинутих країн, які приріст ВВП забезпечують за рахунок виробництва та експорту наукоємної продукції, Україна розвивається без суттєвого використання результатів наукових досліджень. На світовому ринку Україна представлена переважно продукцією оборонно-промислового комплексу та авіаційної промисловості.

В українській науково-технічній сфері утворилася ситуація зачарованого кола: великий ресурс не може бути адекватно профінансований, що у свою чергу спричиняє низьку його економічну ефективність, що, далі, спричиняє брак коштів для фінансування. В цих умовах урядом вибрана дивна тактика фінансової політики щодо підтримки науково-технічної сфери - вибіркоче і нерегулярне виділення коштів тільки на заробітну плату, та ще й у розмірах, які не забезпечують елементарних потреб науковців. Ясно, що ця практика створює ілюзію фінансування науки, а реально виконує функцію допомоги по безробіттю [2].

То ж звернімо увагу на те, що в умовах відкритого науково-технічного простору необхідні соціально-економічні витрати на проведення успішних НДПКР уніфікуються між країнами. Українські вчені, як і їх колеги з практично всіх куточків світу, за тими ж самими цінами купують обладнання, матеріали, прилади та інформацію, сплачують реєстраційні внески, транспортні тарифи та кошти за помешкання і харчування при участі в міжнародних наукових конференціях, семінарах, школах, програмах стажування. До того ж їм всім треба мати відносну матеріальну незалежність для вирішення стандартних побутових проблем і родинних зобов'язань з тим, щоб вони могли повністю віддаватись улюбленій справі і реалізувати свої таланти і здібності.

Виходячи з цього, зрозумілим є висновок, що відносні витрати на одного ефективного дослідника не можуть в Україні так сильно відрізнятись від середньоєвропейських, як це фактично склалося. Тим паче, що і на українському ринку сьогодні більшість товарів та послуг вже давно реалізуються за світовими цінами. Провал у політиці фінансування науки і, зокрема, заробітної плати вчених, який допущений низкою урядів, у жодному разі не може вважатися природним і повинен бути ліквідованим якнайшвидше.

Сьогодні понад 90% продукції, яка виробляється в Україні, не має сучасного науково-технічного забезпечення, що позначається на конкурентоспроможності і рентабельності більшості вітчизняних товарів. Фінансовий стан більшості виробництв не дозволяє їм впроваджувати нові технології, утримувати висококваліфікованих фахівців. За експертними оцінками через недовикористання сучасних досягнень науки і технології у виробництві Україна втрачає щорічно 10 млрд. доларів США.

Досвід роботи технопарків, малих науково-впроваджувальних фірм, інших інноваційних підприємств свідчить про значні можливості нових інноваційних структур у вирішенні проблем впровадження [3]

У розрізі видів економічної діяльності слід виокремити підприємства з виробництва основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів (47,5%), автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів (38,2%), комп'ютерів, електронної та оптичної продукції (37,5%), інших транспортних засобів (36,1%), коксу та продуктів нафтоперероблення (28,6%), електричного устаткування (28,2%).

У 2016 р. на інновації підприємства витратили 13,8 млрд.грн, у т.ч. на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення – 11,1 млрд.грн, на внутрішні та зовнішні науково-дослідні розробки – 2,0 млрд.грн, на придбання інших зовнішніх знань (придбання нових технологій) – 0,1 млрд.грн та 0,6 млрд.грн – на навчання та підготовку персоналу для розробки та запровадження нових або значно вдосконалених продуктів та процесів, діяльність щодо ринкового запровадження інновацій та інші роботи, пов'язані зі створенням та впровадженням інновацій (інші витрати).



**Кількість підприємств, що займаються інноваційною діяльністю**

	Кількість підприємств
Усього	824
з них:	
мали витрати на інноваційну діяльність	635
впроваджували інновації	723
з них:	
впроваджували інноваційні види продукції	414
впроваджували нові процеси	400
реалізовували інноваційну продукцію, що заново впроваджена або зазнала суттєвих технологічних змін протягом останніх трьох років	570

У 2016 р. промислові підприємства впровадили 3136 інноваційних видів продукції, з яких 548 – нових виключно для ринку, 2588 – нових лише для підприємства. Із загальної кількості впровадженої продукції 966 – нові види машин, устаткування, приладів, апаратів тощо. Найбільшу кількість інноваційних видів продукції впроваджено на підприємствах Тернопільської (27,2% загальної кількості впроваджених видів інноваційної продукції), Запорізької (12,7%), Львівської (8,0%), Харківської (6,6%) областей та м. Києва (14,4%); за видами економічної діяльності – на підприємствах з виробництва машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань (22,9%), паперу та паперових виробів (16,2%), харчових продуктів (11,3%), металургійного виробництва (5,5%).

Кількість впроваджених інноваційних технологічних процесів (нових або вдосконалених методів обробки та виробництва продукції) становила 1217, найбільше з яких впровадили підприємства Харківської (17,4%), Сумської (15,2%), Запорізької (9,4%), Дніпропетровської (6,3%) областей та м. Києва (12,5%); за видами економічної діяльності – на підприємствах з виробництва машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань (25,3%), інших транспортних засобів (12,3%) та харчових продуктів (7,8%). Із загальної кількості впроваджених інноваційних технологічних процесів 458 – маловідходні, ресурсозберігаючі [5].

Протягом останніх років на державному рівні здійснено низку важливих заходів у напрямі поліпшення державної науково-технічної політики. Верховною Радою схвалена нова Концепція науково-технологічного та інноваційного розвитку України.

Пріоритетами при розробці стратегії та політики розвитку наукомістких технологій в Україні сьогодні є:

- концентрація ресурсів на проведенні фундаментальних і прикладних досліджень за напрямками, з яких Україна має значний науковий, технологічний та виробничий потенціал;
- запровадження програмно-цільового підходу до фінансування усіх секторів наукової сфери;
- впровадження ринкових механізмів підтримки нових технологій, розширення участі малого й середнього бізнесу в науково-технологічному розвитку;
- приведення системи правового захисту інтелектуальної власності у відповідність з міжнародними нормами та введення інтелектуальної власності у господарський обіг.

Інноваційний розвиток передбачає перенесення акценту з традиційних науково-технічних рішень на використання принципово нових прогресивних технологій, а також перехід до випуску високотехнологічної продукції, здійснення нових організаційних форм діяльності, таких як технопарки, бізнес інкубатори, проведення політики ресурсо- та енергозбереження [4]

Підсумовуючи викладене, можна зазначити, що загальна концепція розвитку науково-технічної діяльності повинна ґрунтуватися на забезпеченні належних інституційних перетворень та використанні низки економічних стимулів усіх учасників науково-технічної діяльності. Таким чином, до основних пріоритетів розвитку науково-технічної діяльності України можна віднести запобігання надходженню застарілих та малоефективних технологій; сприяння застосуванню сучасних високоефективних технологій, розвитку

наукового потенціалу та кадрового забезпечення; створення умов для розширення і збільшення кількості інноваційних структур (технопарки, технополіси, бізнес-інкубатори, інноваційні центри, інноваційні біржі).

#### **Список використаних джерел:**

1. Замкова Н.Л., Боковець В.В. Управління інноваціями. Навчальний посібник. – Вінниця: ВТЕІ КНТЕУ, 2017. – 241с.
2. Амоша О. Інноваційний шлях розвитку України: проблеми та рішення / О. Амоша // Економіст. – 2005. – № 6. – С. 28–34.
3. Власова А.М. Инновационный менеджмент: учеб. пособ. / А.М. Власова, Н.В. Краснокутская. – К.: КНЕУ, 1997. – 92 с.
4. Продіус І. П. Удосконалення управління інноваційною діяльністю на промислових підприємствах / І. П. Продіус, В. В. Кліменко. // Труды Одесского политехнического университета. – 2015. – №1. – С. 273–277.
5. Статистичні дані України [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

**УДК 658.512.62**

**Л.В. Бондарчук, к.е.н.**

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

### **СИСТЕМА ЗАХОДІВ СТИМУЛЮВАННЯ ЯК ОСНОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОЇ СТРАТЕГІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ**

*В статті досліджено основні необхідні елементи та домінуючі тенденції соціально-трудоових процесів на ринку праці, що регулюється складною системою взаємодії персоналу та стимулюючої діяльності на підприємстві. Дослідження політики зайнятості і розподіл ризику безробіття між працівником, роботодавцем і державою є центральним питанням кожного ринку праці, як основа конкурентоспроможної стратегії, якщо регулюючі механізми їхньої взаємодії застосовують сучасну інтерпретацію системи заходів стимулювання.*

*Ключові слова: стимулювання, ринок праці, безробіття, мотивація, стратегія конкурентоздатності, мотиви, політика зайнятості.*

Важливим механізмом адаптації до змін ринку праці виступають стимулювання і мотивація його акторів, що представляють собою спонукання працівника до трудової діяльності шляхом впливу на властиві йому мотиви праці, спрямовані на підвищення цінності праці й активізацію трудової поведінки.

Вихід із зайнятості частини працездатного населення, поширення орієнтації на незайнятість серед певних його категорій, низька мотивація праці – взаємопов'язані ланки одного процесу. Мотивація – це внутрішній процес свідомого вибору людиною того або іншого типу поведінки, обумовленого комплексним впливом зовнішніх (стимули) і внутрішніх (мотиви) факторів. Отже, стосовно зайнятості вирішення проблеми може бути реалізовано при знаходженні мотивів і стимулів акторів ринку праці, що можуть бути задіяні для підвищення активності трудової поведінки, зацікавленості у праці і готовності до неї, адаптації до нових її умов, зміні ціннісних орієнтацій на розвиток зайнятості.

Мотивація як одна з основних функцій менеджменту розглядається практиками менеджменту, як правило, в напрямку дослідження нових підходів в управлінні персоналу і недостатньо зв'язується з показниками конкурентоспроможності та стратегією розвитку.

Серед наукових праць, що містять результати досліджень такого зв'язку можна відзначити праці Й. Беккера [1], Л. Бондарчук [2], Р. Грифін [3], П. Казмерчук [4], А. Коблевої [5], А. Новикової [6], Т. Петрової [7] та інших авторів. Кадрова політика підприємства є одною з складових конкурентоспроможної стратегії та визначає якісний склад персоналу, критерії підбору персоналу, напрями розвитку кожної професійної групи [7].

Будь - яка стратегія є цілісною системою поставлених стратегічних завдань та очікуваних результатів, отримання яких залежить від людського капіталу. Збалансовані підходи до забезпечення людськими ресурсами, чітким

розуміння довгоочікуваних та короткотермінових цілей, розвиток корпоративної культури та ціннісних орієнтирів, зменшення протиріч та конфліктних ситуацій, гармонійне управління на основі комбінації централізованого та децентралізованого менеджменту дозволяє одержати високі результати розвитку підприємства в умовах високого рівня конкуренції [3].

Мета статті – представлення результатів дослідження зв'язків між загальною конкурентоспроможною стратегією підприємства та стратегією розвитку персоналу.

Сьогодні можна говорити про активний розвиток підприємств оптової торгівлі, а також про гостру конкуренцію між ними у визначених нішах торговельного підприємництва. Місія таких підприємств надавати якісні послуги у визначених секторах ринку, активно розвиватись та задовольняти вимоги клієнтів. Така місія дозволяє визначити своє місце на ринку та займати активну динамічну позицію, в яку входить також розвиток персоналу [5]. Ознайомлення з місією та головними цілями підприємства дозволяє кожному працівнику деталізувати місію відносно власної посади та обов'язків. Одні з самих популярних є менеджери продаж та начальник відділу продаж.

Мотивація, як ключова складова конкурентної стратегії володіє потужним позитивним потенціалом, дає змогу ефективно та економно використовувати усі види матеріальних ресурсів та забезпечити в результаті найвищу ефективність праці персоналу. Щоб цього досягти, керівники (менеджери) повинні вміти застосовувати наступні заходи:

- викликати у персоналу почуття довіри до себе, оскільки демонстрація своєї переваги над підлеглими – найгірша передумова для спілкування із ними;
- впливати на думку та поведінку працівника, не викликаючи при цьому у нього образи або незадоволення: почуття власної гідності людини порушувати недозволено;
- індивідуально та дозовано застосовувати методи матеріального та нематеріального стимулювання.

Отримати позитивний результат від роботи працівників можна шляхом певного впливу на працю управлінського органу або особи що формує

мотивацію в організації як засіб підвищення конкурентоспроможності. Для того щоб досягти поставленої мети, керівник повинен планувати, організувати та контролювати роботу, а також примусити людей дотримуватися відповідно встановленого плану мотивації в організації як засобу підвищення конкурентоспроможності.

Відповідь на питання, як заохотити працівників підприємства до виконання ними своїх обов'язків, тобто яким чином їх мотивувати, не є однозначною. Для цього необхідні певні засоби впливу на всі елементи системи, щоб вона злагоджено і позитивно функціонувала.

Одним із таких інструментів є мотивація та система заходів організації як засіб підвищення конкурентоспроможності. Цілісна система мотивації повинна бути складена на основі управлінських методів, які побудовані на основі поведінки людей та які є причиною до спонукання персоналу до ефективної та злагодженої роботи.

Мотивація праці – це отримання максимально корисного ефекту від праці наявних кадрів, при цьому відбувається підвищення загальної ефективності підприємства та збільшення його прибутковості. Для запровадження мотивації на підприємстві потрібно усвідомити, що саме спонукає працівника до праці, та розуміти, як направляти їх у русло для досягнення поставлених цілей.

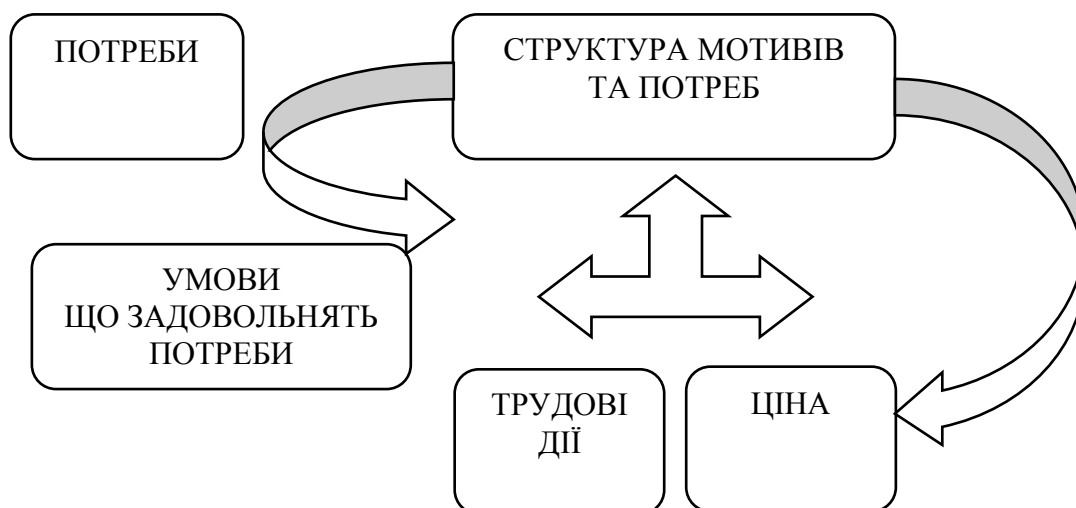


Рисунок 1. Сучасне формування залежності структури мотивів для конкурентної мотивації.

Одним із сучасних нетрадиційних підходів до побудови системи матеріального стимулювання, який усе більше поширюється в зарубіжній практиці, є застосування моделей компенсаційної системи оплати праці, розрахованої на тривалу кар'єру працівника. Це пов'язане з намаганням роботодавця виконати одночасно такі завдання: урухомити економічні важелі посилення контролю за діяльністю працівників; знизити витрати на здійснення контрольних функцій; сприяти формуванню стабільного трудового колективу; зменшити витрати на навчання нових працівників через зниження плинності кадрів; підвищити мотиваційний потенціал оплати праці працівників, що становлять кадрове «ядро» організації.

Для розуміння витоків конкуренції та мотиваційної системи звернемося до оцінки мотивів конкуренції і кооперації конкуруючих сторін. В основу мотиваційного підходу до конкуренції і кооперації покладена ідея протиборства несумісних намірів і цілей, спрямовують поведінку учасників міжособистісної взаємодії. Стратегії учасників взаємодії можуть бути настільки тісно пов'язані, що поряд з прагненням до конкуренції мають місце і різноманітні ситуації співробітництва. Можна виділити ряд мотивів такої поведінки:

- А - максимізація виграшу іншого (альтруїзм);
- Б - максимізація загального виграшу (кооперація);
- В - мінімізація відмінностей між власним і чужим виграшем (рівність);
- Р - максимізація власного виграшу (індивідуалізм);
- Д - максимізація відносного виграшу (суперництво);
- Е - мінімізація виграшу іншого (агресія).

Кожна модифікація мотивів відображає певний рівень кооперативності або конкурентності поведінки підприємства. Якщо прийняти альтруїзм (А) в якості характеристики вищої міри кооперативного поведінки, а агресію (Е) - як характеристики вищої міри конкурентної поведінки, то можна запропонувати наступну шкалу кооперативності та конкурентності поведінки, що представлена на рисунку 2.

Таким чином мотив рівності містить у собі риси кооперації, кооперація - риси альтруїзму. Якщо підприємство керується в першу чергу мотивом суперництва, у другу чергу - мотивом агресії, то його поведінка буде ближче до суперництва. Якщо ж воно керується в першу чергу мотивом агресії, у другу чергу - мотивом суперництва, то його поведінка буде ближче до агресії.

В системі формування конкурентних переваг і в структурі організаційної діяльності підприємства все більшого значення набувають мотиваційні аспекти, адже комерційний успіх будь-якого підприємства залежить в першу чергу від того, якою мірою співробітники реалізують свій професіональний потенціал. Не дивлячись на те, що існує велика кількість мотиваційних теорій та схем мотивування, для більшості керівників різних організацій проблема дієвості та становлення ефективного мотиваційного механізму персоналу в процесі стратегічного управління підприємством постає завжди.



Рисунок 2. Шкала кооперативності та конкурентності

Існують багато шляхів, що дозволяють мотивувати персонал та стимулювати його роботу без вкладення значних грошових коштів. Охарактеризуємо найбільш популярні з них:

1. Цікава робота. Завдання та робота, рутинні для керівника, можуть стати досить цікавими для підлеглих. Якщо працівники успішно виконують такі завдання, їх необхідно заохотити, надавши їм додаткових повноважень, передавши деякі з обов'язків керівника, або доручивши нові проекти. Такий метод нематеріального стимулювання допоможе працівникам само реалізуватися та розвивати свої професійні навички.



2. Публічне визнання – публічна демонстрація вдячності за зусилля працівників.

3. Вільний час - можливість надавати працівнику вільний час для відпочинку від роботи, щоб він мав змогу зайнятися своїми особистими справами, то він повернеться відпочивши і ефективність його праці значно зросте.

4. Інформація - керівництву організацій рекомендовано ділитися з працівниками інформацією щодо функціонування всієї організації, які у неї перспективи та пріоритети. Таке ставлення показує працівникам, що їх цінують як спеціалістів і що їх думка важлива для організації.

5. Зворотний зв'язок - працівники повинні знати, наскільки цінується робота кожного з них на своєму робочому місці. Така інформація, як правило, примушує працівників працювати краще – для того, щоб підтвердити свій високий статус, або для того, щоб досягти його.

6. Залучення працівників до процесу прийняття рішень, особливо до тих, які стосуються безпосередньо самих працівників. Це показує працівникам, що їх точку зору поважають, що приводить до підвищення самооцінки підлеглих і примушує їх творчо мислити в процесі прийняття рішень.

7. Незалежність – більшість працівників високо цінує свободу у виборі способу виконання своєї роботи, і якщо вони відчують таку свободу, то зможуть принести фірмі додаткові нестандартні ідеї і проявити високу ініціативу у вирішенні складних проблем.

8. Гнучкість – персонал будь-якої фірми високо цінує можливість гнучкого графіку роботи, який дає змогу працівникам обирати той графік робочого часу, в якому ефективність їх праці є максимальною. Відносно новим методом їх стимулювання в цьому напрямку є впровадження в організаціях телекомп'ютинга та телероботи.

9. Підвищення відповідальності – по своїй суті кожен працівник здатен самовдосконалюватися на своєму робочому місці. Він прагне підвищити свій професіоналізм з метою просування по службі. В такому випадку підвищення

відповідальності демонструє працівникам, що їх цінують та їм довіряють, що стимулює їх до кращої праці, ініціативності та вироблення нових ідей.

Підводячи підсумки, потрібно звернути увагу на те, що всі перераховані шляхи стимулювання та мотивування персоналу не потребують матеріального забезпечення, а ефект від їх впровадження є значним, що є особливо актуальним за умов світової економічної кризи

Таким чином, розробка ефективного мотиваційного механізму має стратегічне значення для підприємств. Розуміння, формування і задоволення потреб персоналу є основою створення цього механізму, а отже вирішальним кроком до досягнення мети діяльності підприємства. Запровадження ефективного мотиваційного механізму сприяє підвищенню конкурентоспроможності, продуктивності і, в кінцевому результаті, прибутковості підприємства. Також, це дозволяє вийти підприємству на економічно новий рівень розвитку і відкриває можливості реалізувати свої можливості на світовому рівні.

#### **Список використаних джерел:**

1. Менеджмент процессов / под ред. Й. Беккера, Л. Вилкова, В. Таратухина, М. Кугелера, М. Роземанна. – М. : Изд-во "Эксмо", 2008. – 384 с
2. Бондарчук Л. В. Прийняття ефективних управлінських рішень щодо мотивації праці / Л. В. Бондарчук, О. П. Єфремов // Інноваційний розвиток: економіка, управління, інформаційні технології, право, освіта : матеріали I Міжнародної науково-методичної конференції, присвяченої 30-річчю ВНАУ та 10-річчю спеціальності "Економічна кібернетика", 15-16 листопада 2012 р. : в 2 т. – Вінниця : ВНАУ, 2012. – Т. 2. – С.243-244.
3. Казмерчук П. Формування мотиваційної системи в процесі здійснення стратегічних змін на торговельних підприємствах України / П. Казмерчук // Економіка & держава. – 2012. – №5. – С.45-47.
4. Коблева А. Л. Мотивационный менеджмент как фактор повышения эффективности управления персоналом / А. Л. Коблева // Менеджмент в России и за рубежом. – 2010. – № 2. – С.102-106.

5. Новикова А. Психология мотивационных стимулов персонала / А. Новикова // Вісник. Київський інститут бізнесу та технологій. – 2010. – №1. – С.91-96.

6. Петрова Т. Професійний розвиток працівників: проблеми стимулювання персоналу та заінтересованості роботодавців / Т. Петрова // Україна: аспекти праці. – 2010. – №2. – С.26-34.

7. <http://24.ua/news/show/id/31345.htm>

**УДК 338.43**

**М.А. Горшков**

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

**ФУНКЦІОНАЛЬНІ ПРОЦЕДУРИ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ  
ПРОЦЕСАМИ ВІДТВОРЕННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ  
АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ**

*Стаття містить результати розробки принципів та стратегії реалізації механізму управління відтворенням ресурсного потенціалу економіки. Комплексний підхід моніторингу процесів відтворення та збереження ресурсного потенціалу аграрного сектору економіки включає в себе науково-методологічний підхід, в якому визначені основні методи, принципи і функції управління процесами відтворення.*

**Ключові слова:** *аграрний сектор економіки, процеси відтворення, ресурсний потенціал, розвиток сільських територій, сталий розвиток, моніторинг показників відтворення, механізм управління відтворенням ресурсного потенціалу.*

Стратегія розвитку аграрного сектору до 2020 року та популярні цільові програми сталого розвитку передбачають використання таких головних принципів розвитку аграрного сектору як: збалансованість його розвитку за економічними, соціальними та екологічними критеріями; створення умов для формування заінтересованого в довгостроковому ефективному господарюванні відповідального користувача (власника) землі; розвиток різних форм

господарювання за умови пріоритетності формування господарств, що мають велику соціально-економічну роль для сільських громад [1]. Такі пріоритети обумовлюють актуальність розробки ефективного механізму відтворення ресурсного потенціалу аграрного сектору, який повинен використовувати інструменти стратегічного та операційного менеджменту.

Серед вітчизняних науковців, що вивчали проблему ефективного відтворення ресурсного потенціалу аграрного сектору та побудову механізмів управління можна відокремити таких вчених як: В.А. Борисова [3] О.М. Вишневська[4], О.О. Клокар [5], П. І. Коренюк [6], О.О.Прутська [7]. Результати досліджень свідчать про складність взаємодії між природними ресурсами, просторових і часових аспектів впливу, а також оцінки прямих і непрямих екологічних витрат і вигод. Низка дослідників в своїх працях виокремлюють різні складові у використанні природних ресурсів. Але, розуміючи, що аграрне виробництво та життєдіяльність людини впливає на природні ресурси та, навіть входить в конфлікт з економічними інтересами, так, наприклад, найбільший рівень протиріч мають земельні та паливні ресурси, метою формування механізму відтворення ресурсного потенціалу процес збалансування інтересів та зменшення цих протиріч. Сталий розвиток аграрного сектору економіки передбачає активізацію процесів зеленої та соціоекономіки, соціально-економічного розвитку сільських територій і процесів відтворення, саме тому концепція сталого розвитку також використовується при формуванні механізму[8].

Мета дослідження – розробка механізму відтворення ресурсного потенціалу та стратегії його реалізації.

Принципи формування механізму відтворення ресурсного потенціалу аграрного сектору економіки складаються з таких основних відомих принципів як системність, адаптивність, саморегуляція тощо. Але для того, щоб запровадити їх в стратегію управління процесами відтворення ресурсного потенціалу необхідно розробити загальний механізм відтворення ресурсного потенціалу з акцентуванням уваги на підмеханізми відтворення кожного виду

ресурсів, моніторингу та регулювання процесів відтворення, розвитку сільськогосподарських територій. З урахуванням вищезазначеної позиції нами визначено основні складові механізму відтворення ресурсного потенціалу аграрного сектору економіки, а саме: відтворення природних ресурсів (екологічна складова); мотивація збереження та розвитку трудових ресурсів (мотиваційна складова); мотивація збереження та розвитку матеріально-технічної бази (матеріальна складова); інституційна складова (розвиток інституцій підтримки аграрного сектору економіки, аграрного виробництва, удосконалення відносин власності, поліпшення механізму управління господарською діяльністю підприємств; поліпшення механізму розвитку територій та їх громад тощо), економічна складова (підвищення економічної ефективності діяльності підприємств, використання природних ресурсів; економічне стимулювання підприємств і територіальних громад, сприятливі умови для інвестування та кредитування підприємств тощо); інформаційна складова (моніторинг та інформаційне забезпечення процесів відтворення ресурсного потенціалу аграрного сектору економіки). Серед всіх складових, найбільше виокремлено, розвивається екологічна складова аграрного сектору.

Система управління процесами відтворення ресурсного потенціалу аграрного сектору економіки має забезпечувати виконання ряду функціональних процедур (табл. 1). Представлені процедури механізму управління процесами відтворення ресурсного потенціалу аграрного сектору (РПАС) передбачають реалізацію основних функцій менеджменту на всіх рівнях управління. Зокрема:

- планування на основі всебічного аналізу стану РПАС;

- організацію та координацію реалізації процесів відтворення РПАС;

- мотивацію щодо відтворення РПАС;

- оцінку та контроль процесів відтворення за економічною та екологічною складовими.

Розглянемо кожну функціональну процедуру детальніше. На жаль, публічна інформація на сайтах Міністерства аграрної політики та

продовольства не містить стратегії щодо відтворення ресурсного потенціалу, а в Стратегії розвитку аграрного сектору визначені нами функціональні процедури представлені обмежено [1], [2]. На нашу думку, гарантування продовольчої безпеки на довгостроковий період повинно передбачати відтворення ресурсного потенціалу. Що стосується процесів відтворення трудових ресурсів, то в стратегії визначена ціль сприяння розвитку сільських поселень та формування середнього класу на селі через забезпечення зайнятості сільського населення та підвищення їх доходів. Розвиток інвестиційних ресурсів представлено такими цілями як:

- підвищення інвестиційної привабливості галузей аграрного сектору та фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств;

- підвищення конкурентоспроможності продукції, ефективності галузей, стабільності ринків;

- розширення участі України у забезпеченні світового ринку продукцією сільського господарства та продовольства.

Відтворення природних ресурсів передбачає раціональне використання сільськогосподарських земель та зменшення техногенного навантаження аграрного сектору на довкілля.

Стратегія розвитку аграрного сектору передбачає збалансованість розвитку за економічними, соціальними та екологічними критеріями, що підтверджує головний принцип механізму відтворення ресурсного потенціалу за трьома напрямками – економічним (відтворення в процесі виробництва та за рахунок використання інноваційних технологій; відтворення на рівні підприємства); соціальним (розвиток територій та їх громад, соціальної інфраструктури, сімейного та фермерського бізнесу); екологічним (збереження природних ресурсів; зменшення техногенного навантаження).

Стратегія містить напрямок стимулювання раціонального і ефективного використання земель та підвищення рівня екологізації сільськогосподарського землекористування, що відповідає мотивуючим функціональним процедурам в механізмі відтворення.

**Функціональні процедури механізму управління процесами  
відтворення ресурсного потенціалу аграрного сектору**

Вид функціональної процедури	Зміст функції управління
Моніторинг стану ресурсного потенціалу аграрного сектору (РПАС)	Моніторинг стану ресурсного потенціалу сільськогосподарських територій та підприємств
Аналіз стану РПАС	Аналіз результатів моніторингу ресурсного потенціалу сільськогосподарських територій та підприємств відповідно до показників забезпечення продовольчої безпеки; економічного потенціалу; екологічного стану, розвитку напрямів діяльності та розвитку територій та їх громад.
Аналіз факторів, що впливають на процеси РПАС	Виявлення факторів, що впливають на процеси РПАС
Аналіз наслідків господарської та життєвої діяльності та необхідність РПАС	Виявлення наслідків господарської та життєвої діяльності, що зменшують РПАС та потребують його відтворення.
Аналіз діяльності інституцій та їх функцій в процесах РПАС	Аналіз діяльності державних органів, підприємств, територіальних громад щодо відтворення РПАС
Аналіз екологічного стану територій як складової РПАС	Аналіз екологічного стану визначеної території
Планування процесів відтворення РПАС	Формування стратегії відтворення РПАС. Деталізація стратегії відтворення в планах державних органів, підприємств, територіальних громад
Моніторинг та координація процесів відтворення РПАС	Розробка системи моніторингу та координації процесів відтворення на всіх рівнях управління
Мотивація учасників процесів відтворення	Формування заходів мотивації активної участі в процесах відтворення РПАС підприємств, громад, інвесторів
Оцінка процесів відтворення РПАС	Оцінка процесів відтворення РПАС для коригування та формування нових планів

*Джерело: Власна розробка автора (Source: Own elaboration)*

В розділі фінансової політики, ми підтримуємо напрямок створення прозорих інструментів системи оподаткування аграрного сектору залежно від його економічних особливостей та соціальної ролі, пріоритет фінансування інноваційно-інвестиційних проектів на засадах державно-приватного партнерства, а також вважаємо, що повинні бути прозорими документи щодо використання природних ресурсів аграрного сектору та їх відтворення. В пункті 7 стратегії визначено раціональне використання природних ресурсів, залучених

до господарського процесу в аграрному секторі з рахунок «впровадження системи моніторингу та контролю якості всіх земель сільськогосподарського призначення шляхом обов'язкової агрохімічної паспортизації; створення умов для збереження, відтворення та підвищення родючості ґрунтів; регламентація розміщення у сівозмінах екологічно деструктивних культур відповідно до науково обґрунтованих норм; відновлення зрошувальних та меліоративних систем; стимулювання землекористувачів до раціонального використання і охорони земель сільськогосподарського призначення» [1].

Стратегія відтворення ресурсного потенціалу аграрного сектору економіки повинна враховувати всі складові та використовувати сучасні інструменти стратегічного і тактичного планування та прогнозування. У 2030 році Україна має досягти такого стану розвитку, «який дозволить більш ефективно використовувати власні природні ресурси, з урахуванням необхідності забезпечення ними прийдешніх поколінь. Видобувні галузі та галузі з переробки сировини повинні бути краще збалансовані розвитком малого та середнього бізнесу іншої галузевої спрямованості, а також впровадженням більш чистого виробництва, інновацій з ресурсо- та енергозбереження, розвитком високотехнологічних сфер виробництва»[9]. Екологічна стратегія передбачає розвиток екологічної мережі, у тому числі територій та об'єктів природно-заповідного фонду, за рахунок поступової відмови від екстенсивного розвитку сільськогосподарського виробництва та екологічного відновлення ресурсів. Стратегія передбачає «зростання показників, притаманних моделі «зеленої» економіки, зокрема соціально-відповідального та екологічно-орієнтованого бізнесу, має надати можливість створення в межах країни нових робочих місць, а посилення розширеної відповідальності бізнесу на фоні зростання екологічної свідомості населення призвести до зменшення обсягів утворення відходів, впровадження роздільного збирання твердих побутових відходів та якомога більш повної утилізації та перероблення» [9]. Протиріччя між економічною та екологічною складовими ресурсного потенціалу аграрного



сектору можуть бути знижені при умові розвитку системи екологічного моніторингу на основі показників оцінки стану екологічної безпеки.

На нашу думку, забезпечити розширене відтворення ресурсів навколишнього середовища доцільно шляхом формування ефективного організаційно - господарського механізму, основним принципом якого є не тільки прибутковість заходів для підприємств аграрного сектора, а й отримання високих показників екологічності території, її розвитку, поліпшення якості життя населення. Однак, реалізація програм раціонального використання та відтворення природних ресурсів, повинна базуватися на моніторингу місцевого ресурсного потенціалу. Організація такого моніторингу має стати першим кроком у програмі вдосконалення системи відтворення природних ресурсів.

Другим кроком є налагодження обліку природних ресурсів, як на рівні господарюючих суб'єктів, так і на рівні відповідних місцевих рад, що дозволить реально оцінювати масштаби і пропорції залучення складових «природного капіталу» в відтворювальний процес.

Третім кроком має стати формування системи регулювання природокористування та відтворення, яка буде побудована на принципах конкуренції, поетапності та екологічної безпеки.

Особливо ретельно необхідно підходити до регулювання відносин, пов'язаних з правом власності на окремі об'єкти ресурсного потенціалу.

Окремим питанням є інформаційне забезпечення процесів відтворення, що включає в себе відкриті інформаційні ресурси для публічного моніторингу процесів збереження та відтворення природних ресурсів та інформаційні ресурси підприємств, інших господарств щодо їх ресурсного потенціалу. Для сприяння розвитку інвестицій, інформація щодо ресурсного потенціалу територіальних громад може бути представлена на інвестиційних сайтах та біржах. Комплексне узгодження правового, економічного і фінансового напрямів державного регулювання сприятиме ефективності процесів відтворення ресурсного потенціалу, конкурентоспроможності аграрного сектору на довгостроковий період, розвитку сільськогосподарських територій.

Таким чином, за результатами дослідження можна зробити такі висновки: загальний механізм відтворення ресурсного потенціалу є базисом для реалізації стратегії відтворення та розвитку ресурсного потенціалу аграрного сектору економіки України. Комплексний підхід моніторингу процесів відтворення та збереження ресурсного потенціалу аграрного сектору економіки включає в себе науково-методологічний підхід, який визначає основні методи, принципи і функції управління процесами відтворення; системний підхід, результатом якого є систематизовані показники моніторингу відтворення; процесний підхід, сутність якого виявляється в детальному вивченні процесів відтворення; ситуаційний підхід, який дозволяє адаптувати загальні методи моніторингу до умов і ситуацій розвитку визначених територій та громад в умовах децентралізації управління.

**Список використаних джерел:**

1. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки [Електронний ресурс], доступ: <http://minagro.gov.ua/node/7644>. - Назва з екрану.
2. Agriculture and rural development. Economics of rural areas [electronic resource], available at: [http://ec.europa.eu/agriculture/rural-area-economics/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/agriculture/rural-area-economics/index_en.htm) (Accessed 10.01.2017).
3. Борисова В. А. Економічне відтворення природного ресурсного потенціалу АПК: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора економ. наук : спец. 08.07.02 «Економіка сільського господарства і АПК» / В. А. Борисова. – Миколаїв, 2003. – 36 с.
4. Вишневська О.М. Ресурсний потенціал аграрного сектора економіки України: соціально-економічні та екологічні аспекти: монографія / Вишневська О.М. – Миколаїв: МДАУ, 2011. – 486 с.
5. Клокар О.О. Ресурсний потенціал аграрного сектора економіки: теоретичні та практичні аспекти дослідження його ефективного відтворення / О.О. Клокар // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Випуск 5, частина 1, С. 183- 187.

6. Коренюк П. Методика оцінки ефективності використання та відтворення продуктивних угідь сільськогосподарських підприємств / П. Коренюк, Н. Чмуленко // Економіст. – 2012. - №1. – С. 47-50.

7. Prutska O. The adaptive mechanism of supervision of rational environmental management processes based on the theory of E. Ostrom / O. Prutska, M. Gorshkov // Кібернетичне управління та інформаційні технології. 2014. - №1.- С. 62-71.

8. Національна парадигма сталого розвитку України. – К.: Державна установа "Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України", 2012. – 72 с.

9. Про внесення змін до Закону України «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» [Електронний ресурс], доступ: <http://www.menr.gov.ua/ecopolit> - Назва з екрану.

**УКД 352:005.21 (045)**

**Г.В. Іванченко, к.е.н.**

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

## **АНАЛІТИЧНА СКЛАДОВА РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЇ**

### **ТЕРИТОРІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ**

#### **(НА ПРИКЛАДІ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ)**

*У статті розглянуті теоретичні й практичні питання стратегічного планування, актуальність його запровадження, досліджено особливості здійснення стратегічного планування у Вінницькій області, обґрунтовано доцільність проведення SWOT-аналізу та проведено аналіз Вінницької області на основі даної методики.*

**Ключові слова:** *планування, стратегічне планування, SWOT-аналіз, стратегічне управління, територіальний розвиток, регіональний розвиток*

Стратегічне планування розвитку території сьогодні розглядається як один із найбільш перспективних та ефективних механізмів реалізації довгострокової регіональної політики в умовах посилення самоорганізації територіальних

громад різних рівнів. Пошук ефективних моделей регіонального (територіального) соціально-економічного розвитку визначає необхідність використання стратегічного планування на всіх рівнях державного управління та місцевого самоврядування для пошуку найбільш оптимальних стратегій регіонального розвитку, з врахуванням пріоритетів.

Створення та збереження якісного середовища життєдіяльності людини є важливою умовою сталого розвитку сучасного суспільства і має стати одним із основних розділів довгострокової стратегії розвитку України та її регіонів. У цьому контексті забезпечення ефективного використання територіального ресурсу, використання інструменту планування території при формуванні стратегії соціально-економічного розвитку регіонів сьогодні залишається актуальною проблемою та невикористаним резервом на шляху до оптимізації територіальної організації суспільства. Планування території на всіх рівнях управління має відігравати роль ефективного засобу державного регулювання та регламентування використання території та сприяти досягненню цілей збалансованого просторового розвитку.

Стратегічне планування територіального розвитку спрямоване на вирішення одного з основних завдань будь-якої системи: пошук відповіді на питання про ключові точки, куди необхідно спрямовувати доступні ресурси для того, щоб забезпечити нормальне відтворення і розвиток системи життєдіяльності території. В умовах, коли ресурсів не вистачає, виникає необхідність вирішувати питання про пріоритети, що визначають сфери, куди буде спрямований той обсяг ресурсів, який є на даний час: на розвиток системи освіти, поліпшення доріг, житлово-комунальну інфраструктури або підтримку розвитку підприємництва. Для цього стратегія повинна відповісти на питання: в чому полягає специфіка території, якими можуть бути пріоритети, цілі і сценарії її розвитку в існуючих умовах, якими можуть бути позиції території всередині регіону або поза його межами? Щоб її отримати та аргументувати дане завдання, необхідна копітка робота з аналізу всіх складових

територіального життя та зовнішніх факторів, що на нього впливають. Тобто недостатньо зібратися і поговорити про майбутнє території, потрібно визначити конкурентні переваги та обґрунтувати стратегічний вибір конкретними фактами.

Поширенішими методами аналітичної діяльності в рамках стратегічного планування місцевого розвитку є SWOT-аналіз.

Інформаційною основою для проведення аналізу стану розвитку території слугують:

- генеральний план розвитку території, інша існуюча містобудівна документація;
- дані управління (відділу) економіки облдержадміністрації та виконавчого комітету місцевої ради;
- програми соціально-економічного розвитку та окремих сфер і звіти про їх виконання;
- дані Державного комітету статистики України та його місцевих підрозділів;
- дані галузевих міністерств та відомств, якщо їх профільні підприємства знаходяться на даній території;
- інформація банків;
- результати соціологічних досліджень;
- результати наукових досліджень, що стосуються даної території;
- матеріали засобів масової інформації;
- дані земельного кадастру;
- соціально-економічний паспорт території;
- дані метеостанції;
- матеріали краєзнавчого та інших музеїв;
- інша інформація публічного користування.

Система соціально-економічних показників, необхідних для здійснення аналізу, визначається розробниками стратегії територіального розвитку.

Результати соціально-економічного аналізу оформлюються у вигляді окремого розділу Стратегії – Загальна характеристика Вінницької області, що містить детальний аналіз та оцінка фактичного стану розвитку території.

У Стратегії збалансованого регіонального розвитку Вінницької області на період до 2020 року подано детальну характеристику Вінницької області: рівень розвитку економіки області; Інвестицій та міжнародної діяльність; Сільського господарства; транспортної системи; житлового фонду; стану навколишнього природного середовища; населення та демографія, ринку праці; освіти та науки; громадського здоров'я та медичної допомоги; туризму та культури.

У даному документі міститься інформація про: історію території (коротко); географічне розташування, оточення території; природно-ресурсний потенціал, у тому числі кліматичні умови (температурний режим, опади, вологість повітря, вітри, тощо); демографічну ситуацію; особливості соціально-економічного розвитку в динаміці; рівень життя населення та його ділову активність; особливості господарського комплексу території – промисловість, будівельний комплекс, транспорт; соціальну інфраструктуру міста (розвиток підприємств комунальних послуг, система освіти, культури, охорони здоров'я, спорту та туризму); комунальну власність та приватизацію; ринок землі та земельні відносини; екологічну ситуацію та охорону навколишнього середовища; фінансово-бюджетну ситуацію та інвестиційний клімат; політичну ситуацію; систему управління місцевим розвитком; розвинутість мережі та дієвість громадських організацій, органів самоорганізації населення, рівень співпраці влади з громадськими організаціями, приватними структурами; ступінь відкритості влади, рівень довіри населення до неї.

Представлена інформація необхідна для більш точної оцінки існуючої соціально-економічної ситуації, що, безумовно, впливає на вибір сценарію та пріоритетів місцевого розвитку. Отже, стратегії розвитку території обов'язково повинна містити інформацію щодо тенденцій життєдіяльності території за

останні роки, що дасть можливість зробити більш кваліфіковані прогнози соціально-економічного розвитку території на найближчі роки за існуючих умов або у випадках тих чи інших змін зовнішніх і внутрішніх факторів. Врахування таких прогнозів зробить стратегію місцевого розвитку більш реалістичною.

Розробникам стратегії важливо провести порівняльний аналіз та визначити положення території у конкурентному середовищі регіону. Експерти зі стратегічного планування стверджують, що не варто обирати як пріоритетний напрямок розвитку те, у чому територія не відрізняється або навіть відстає від сусідів. Водночас варто звертати увагу на будь-які власні переваги, для того щоб скористатися ними [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**; 4; **Ошибка! Источник ссылки не найден.**]. Отже, щоб статистичні дані території порівнювалися з середніми в Україні, в регіоні, зі статистичними даними територій – потенційних конкурентів, міст-аналогів у інших країнах світу, необхідно визначити місце території в загальнодержавному розподілі праці.

Задля визначення якісних параметрів місцевого розвитку найчастіше використовують SWOT-аналіз. Він дозволяє у першому наближенні визначити сильні та слабкі сторони відповідної території, а також зовнішні шанси та ризики її подальшого розвитку. Цей метод дає перше уявлення про важливі з точки зору місцевого розвитку економічні та соціально-політичні параметри, детальніший аналіз яких здійснюється шляхом застосування додаткових аналітичних методів (соціально-економічного і порівняльного аналізу). Методологія SWOT-аналізу була розроблена в середині минулого століття для знаходження та прийняття обґрунтованих рішень на підприємствах, що стали діяти в умовах динамічного конкурентного середовища. Вона дала можливість поєднати важливі внутрішні якісні характеристики організації (сильні і слабкі сторони) з результатами досліджень зовнішніх умов (шанси та ризики) (табл. 1).

### Результати аналізу сильних і слабких сторін Вінницької області

Внутрішні фактори	
Сильні сторони (S):	Слабкі сторони (W):
1	2
<p>1. Географічне розташування, транзитний потенціал</p> <p>2. Розвинуте транспортне сполучення та інфраструктура залізничного, автомобільного, авіаційного та трубопровідного транспорту</p> <p>3. Наявність значних розвіданих запасів мінерально-сировинних ресурсів</p> <p>4. Потужний сільськогосподарський комплекс та експортний потенціал аграрної продукції</p> <p>5. Наявність конкурентоспроможних підприємств машинобудування, переробної, харчової, енергогенеруючої, будівельної, хімічної промисловості та військово-промислового комплексу</p> <p>6. Наявність родючих сільськогосподарських угідь, відсутність потужних об'єктів-забруднювачів довкілля та зон екологічного лиха</p> <p>7. Швидкі темпи переорієнтації зовнішніх інтеграційних зв'язків економіки області з Росії та СНД на країни ЄС та на інші нові ринки</p> <p>8. Наявність диверсифікованої ресурсної бази для розвитку енергетики</p>	<p>1. Небезпека загострення ситуації на території Придністровсько-Молдовської ділянки державного кордону</p> <p>2. Корупція, що спричиняє неефективне та непрозоре використання бюджетних коштів</p> <p>3. Недостатній рівень прямих іноземних інвестицій</p> <p>4. Значна ступінь фізичного та морального зносу основних фондів підприємств при недостатніх об'ємах інвестицій в їх оновлення та модернізацію</p> <p>5. Низька енергоефективність економіки</p> <p>6. Недостатній рівень поглибленої переробки сільськогосподарської продукції, домінування сировинної складової у структурі експорту продукції підприємств області</p> <p>6. Значне орієнтування експорту на Російську Федерацію</p> <p>7. Низький рівень привабливості проживання в сільській місцевості для молоді через недостатній розвиток,</p> <p>8. Найбільша в Україні кількість територіальних громад, частина яких є дотаційними</p>
<p>9. Наявність додаткових коштів на соціально-економічний розвиток територіальних громад</p> <p>10. Значний потенціал для розвитку туристично-рекреаційної сфери</p> <p>11. Створені Центри надання адміністративних послуг в кожному місті обласного значення та районному центрі</p> <p>12. Наявність висококваліфікованих кадрів</p> <p>13. Наявність розвинутої освітньої мережі ВНЗ та науково-технічної бази для перепідготовки робочої сили відповідно до потреб економіки регіону</p> <p>14. Активність регіональної влади в поєднанні із взаємодією між владою та представниками інших суб'єктів регіонального розвитку у формуванні</p>	<p>9. Недостатня динаміка росту малого та</p> <p>10. середнього бізнесу</p> <p>11. Реєстрація і сплата податків потужними підприємствами-експортерами за межами області</p> <p>12. Несформована регіональна інноваційна політика, відсутність інфраструктури підтримки інноваційного бізнесу</p> <p>13. Низький рівень заробітної плати в порівнянні із середньоукраїнським</p> <p>14. Невідповідність професійно-освітнього рівня робочої сили потребам регіонального ринку, відсутність якісного розвитку профтехосвіти</p> <p>15. Відсутність стратегії поведінки з твердими побутовими та промисловими</p>



<p>стратегічних планів, програм розвитку регіону та у сфері законотворення</p> <p>15. Достатність інформаційних ресурсів щодо діяльності органів місцевої влади</p>	<p>відходами</p> <p>16. Низький відсоток територій та об'єктів природно-заповідного фонду, загроза втрати ландшафтного та біологічного різноманіття</p> <p>17. Недостатня кількість та якість природних ресурсів</p> <p>18. Невідповідність туристичної інфраструктури світовим стандартам</p> <p>19. Слабо розвинуті інститути громадянського суспільства та системи інформатизації територіальних громад</p>
---	--

Наведений аналіз слабких і сильних сторін розвитку Вінницької області дає можливість органам влади поряд з середньостроковими стратегічними цілями визначати короткострокові оперативні цілі – власне проекти, реалізація яких повинна, з одного боку, усунути або максимально зменшити вплив слабких сторін та найефективніше використати сильні сторони регіону, з іншого – скористатися сприятливими можливостями, які можуть виникнути завдяки дії зовнішніх сил, уникаючи загроз.

Аналіз сильних і слабких сторін Вінницької області глибоко висвітлює те, які якості потрібно нарощувати і розширювати, а які тенденції в процесі розвитку потребують корегування. Наступний етап SWOT-аналізу – встановлення ключових, взаємозв'язаних між собою сильних і слабких сторін з потенційними можливостями та загрозами подальшого розвитку Вінницької області. Стратегічні цілі визначаються залежно від взаємовпливу вибраних факторів зовнішнього та внутрішнього середовища:

- використання сильних сторін і потенційних можливостей регіону;
- подолання слабких сторін області за рахунок зовнішніх можливостей;
- нейтралізація потенційних загроз за рахунок сильних сторін;
- радикальні стратегічні рішення при співпадінні слабких сторін регіону та наростанні зовнішніх загроз.

Дослідження зовнішніх факторів призначене виявити шанси та ризики, які можуть вплинути на майбутнє території і водночас спрогнозувати можливу реакцію на ці виклики (табл.2).

## Результати аналізу сильних і слабких сторін Вінницької області

Зовнішні фактори	
Сприятливі можливості (О):	Загрози (Т):
1	2
<p>1. 1. Впровадження програми ключових реформ (функціонування Антикорупційного Бюро України; децентралізація та реформа місцевого самоврядування; реформа системи національної безпеки та оборони; реформа військово-промислового комплексу; судова реформа)</p> <p>2. Ефективна державна регіональна політика</p> <p>3. Зацікавленість зовнішніх інвесторів регіоном</p> <p>4. Членство України в СОТ та імплементація Угоди з ЄС</p> <p>5. Розвиток альтернативної енергетики</p> <p>6. Розвиток сфери переробки вторинної сировини</p> <p>7. Дерегуляція та розвиток підприємництва, спрощення процедури отримання дозволів та ліцензій</p> <p>8. Створення інфраструктури розвитку підприємництва</p> <p>9. Залучення області до проектів та заходів на загальнодержавному рівні</p> <p>10. Надання державної допомоги для диверсифікації надлишкових потужностей цукрової та спиртової галузей</p> <p>11. Впорядкування земельних відносин на селі</p>	<p>1. Дестабілізація політичного, економічного та соціального середовища в країні (значні витрати на оборону країни; збройний конфлікт сі, загроза військового вторгнення з боку Російської Федерації; відсутність програм інтеграції переміщених осіб з східних областей)</p> <p>2. Недосконале законодавство України</p> <p>3. Недосконала державна регуляторна політика</p> <p>4. Недосконалість судової системи</p> <p>5. Недосконала податкова політика держави як в частині загальнодержавних, так і в частині місцевих податків (тенденція до скорочення фізичних осіб-підприємців)</p> <p>6. Недостатній рівень розвитку державно-приватного партнерства</p> <p>7. Обмеженість фінансових ресурсів (відсутність дешевих кредитів), первинного капіталу</p> <p>8. Неефективна державна політика в частині захисту національного товаровиробника (спад виробництва в галузях економіки)</p> <p>9. Високий рівень інфляції та девальвація національної валюти</p> <p>10. Монополія енергетичного ринку, зростання цін на енергоресурси (незадовільні темпи енергозбереження та імпортозаміщення)</p>
<p>12. Прийняття Державної програми розвитку туризму до 2020 року</p> <p>13. Впровадження системи державної підтримки сільськогосподарських підприємств, в тому числі дрібних сільгосптоваровиробників (використання нових технологій, добрив та техніки; зростання внутрішнього попиту на окремі види продукції; впровадження державних програм виробництва екологічно чистих продуктів харчування; розвиток підприємств з переробки сільськогосподарської продукції, виробництва харчових продуктів; створення потужної мережі збутових організацій, оптової торгівлі для дрібних та середніх товаровиробників; розвиток обслуговуючих сільськогосподарських кооперативів)</p>	<p>11. Торгівельні обмеження на поставку вітчизняної продукції до країн-членів Митного Союзу (слабка диверсифікація ринків збуту продукції українського виробника; повільне впровадження європейської системи сертифікації для продукції та послуг, що виробляються в області)</p> <p>12. Неефективна система державного екологічного контролю та моніторингу довкілля (втрата ландшафтного та біологічного різноманіття; деградація ґрунтів та недостатність якісних водних ресурсів; накопичені тверді побутові та промислові відходи)</p> <p>13. Негативні демографічні зміни</p> <p>14. Зміна клімату</p>

На основі проведеного SWOT-аналізу можна визначити ключові проблеми розвитку Вінницької області, які перешкоджають гармонійному розвитку регіону, а саме:

- загроза повномасштабного військового вторгнення з боку Російської Федерації;
- значна залежність економіки області від зовнішніх інтеграційних зв'язків;
- недостатній рівень поглибленої переробки сільськогосподарської продукції;
- несформованість інноваційної політики та внаслідок цього відсутність інноваційної інфраструктури, невикористання науково-технічного та виробничого потенціалу, наявного в регіоні;
- відсутність комплексної програми щодо працевлаштування та життєдіяльності великої кількості переселенців з місць тимчасово окупованої території АР Крим та районів ведення антитерористичної операції;
- обмеженість власних інвестиційних ресурсів підприємств для модернізації виробництва;
- висока питома вага зайнятих в неофіційному секторі економіки;
- низька енергоефективність економіки та високий ступінь зношеності основних фондів;
- значний рівень відтоку активних і кваліфікованих працівників за межі регіону в пошуках більш високих заробітних плат з недостатніми пропозиціями робочих місць у сільській місцевості;
- нераціональне використання земельних, водних ресурсів;
- недостатній рівень використання вторинних ресурсів;
- низький рівень врахування пріоритетів захисту довкілля та екологічної безпеки у програмах та стратегіях розвитку усіх рівнів;
- невідповідний сучасним викликам рівень підготовки управлінців та працівників органів місцевого самоврядування на базовому рівні територіальних громад;

- низький рівень доступності до об'єктів та послуг людей з інвалідністю Вінницької області;
- низький рівень включення людей з інвалідністю в суспільно-політичне життя;
- відсутність повсюдного та якісного доступу до мережі Інтернет по всій території області, що не дозволяє впровадити ефективну систему комунікації та надавати мешканцям доступ до існуючих та перспективних послуг у сфері електронного врядування;
- відсутність ефективних механізмів співпраці на рівні територіальних громад та затверджених стратегій співпраці влада-громадськість відповідних органів місцевого самоврядування;
- недостатній рівень участі громадськості в програмах міжнародного співробітництва.

Будь-яка довгострокова програма завжди пов'язана з об'єктивними ризиками. SWOT-аналіз якраз і має застосовуватися для того, щоб зменшити їх. У результаті використання цього інструменту має бути розроблена обґрунтована стратегія досягнення майбутнього, максимально адаптована до вихідних (стартових) умов місцевого розвитку з урахуванням зовнішніх чинників впливу на це майбутнє. Шляхом застосування SWOT-аналізу здійснюється своєрідна систематизація факторів, що діють усередині та ззовні об'єкта планування, однак це далеко не абстрактний і теоретичний процес, навпаки, такий аналіз передбачає серйозне критичне осмислення існуючих даних і фактів, а також і фахового досвіду експертів. На першому етапі в центрі уваги має перебувати об'єктивна фіксація досягнутого стану, а критичне осмислення шансів та ризиків повинне меншою мірою зосереджуватися на можливих тенденціях розвитку в далекому майбутньому, а передусім відстежувати актуальні тенденції, вплив яких може посилитися в майбутньому.

На відміну від аналізу сильних і слабких сторін у процесі дослідження зовнішніх шансів та ризиків відстежується не лише ситуація щодо відповідної території, аналізується і так звана «абсолютна ситуація», тобто все глобальне

зовнішнє середовище. Зовнішніми чинниками в контексті SWOT-аналізу місцевого розвитку вважаються всі фактори, на які не можуть вплинути сили, що діють на рівні території, наприклад, географічне розташування, макроекономічна ситуація, державна бюджетно-податкова політика чи політико-правові умови. У таблиці 2 наведено скорочений приклад аналізу сильних і слабких сторін, шансів і загроз певної території.

За результатами SWOT-аналізу можна обрати різні варіанти стратегій, які у загальному вигляді подані у таблиці 3.

Таблиця 3

### Варіанти стратегій

Стратегія	Комбінація елементів SWOT-аналізу
Варіанти стратегій, що впливають з аналізу сильних сторін та шансів	
Стратегія зміцнення/ нарощування	Концентрація уваги на наявних сильних сторонах
Стратегія використання	Реалізація сприятливих шансів
Стратегія зв'язування/кореляції	Зв'язок між наявними сильними сторонами та виникаючими шансами
Варіанти стратегій, що впливають з аналізу слабких сторін і ризиків	
Стратегія елімінації	Усунення слабких сторін Стратегія мінімізації
Стратегія мінімізації	Мінімізація ризиків
Стратегія трансформації	Перетворення слабких сторін та ризиків у шанси

Як правило, варіанти стратегій, що пов'язані з використанням сильних сторін і шансів (стратегії нарощування та використання), є більш перспективними в плані успіху, аніж ті, що впливають з аналізу слабких сторін та ризиків. У першому випадку в основу стратегій закладаються існуючі сильні сторони, потенціал яких хоча й не безмежний, але які при їх вдалому поєднанні з новими шансами (стратегія пов'язування/кореляції) в майбутньому можуть стати джерелом позитивних зрушень. До цього слід додати, що реалізація таких варіантів стратегій зазвичай пов'язана з меншими витратами. Стратегії, спрямовані на усунення існуючих слабких сторін (стратегії елімінації), теж можна оцінити позитивно: вони, як правило, перебувають у сфері впливу органів місцевого самоврядування, тому легше управляти процесами під час їх реалізації. Натомість стратегія мінімізації гірше піддається

плануванню, оскільки майже не існує можливості впливу на зовнішні ризики. Справді ризикованою, а до того й доволі витратною, є стратегія трансформації, однак при успішній її реалізації з'являється можливість появи нових напрямів місцевого розвитку.

Отже, існує тісний зв'язок між аналітичною діяльністю та розробкою стратегії територіального розвитку. За допомогою описаних вище послідовності процедур можна виявити не лише ключові сильні та слабкі сторони, а й запрограмувати ще на аналітичному етапі важливі стратегічні рішення.

#### **Список використаних джерел:**

1. Берданова О., Вакуленко В. Стратегічне планування місцевого розвитку. Практичний посібник / [Берданова О., Вакуленко В.]; Швейцарсько-український проект «Підтримка децентралізації в Україні – DESPRO. – К. : ТОВ «Софія-А». – 2012. – 88 с.

2. Куйбіда В.С. Регіональний розвиток та просторове планування територій: досвід України та інших держав-членів Ради Європи: Збірник / В.С. Куйбіда, В.А. Негода, В.В. Толкованов. – К.: Вид-во «Крамар», 2009. – 170 с.

3. Куйбіда В.С. Територіальне планування в Україні: європейські засади та національний досвід / В.С. Куйбіда, Ю.М. Білоконь. – К.: Логос, 2009. – 108 с.

4. Лендбел М. Моніторинг та оцінювання стратегій і програм регіонального розвитку в Україні / М. Лендбел, Б. Винницький, Ю. Ратейчак. – К.: Вид-во «К.І.С.», 2007. – 120 с.

5. Методики розроблення, проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації регіональних стратегій розвитку та планів заходів з їх реалізації: Наказ Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України від 31.03.2016 № 79 // Офіційний вісник України – 2016 р. – № 36

6. Реформа публічного управління в Україні: виклики, стратегії, майбутнє: монографія / Нац.акад.держ.упр. при Президентові України; Відп. ред. І.А. Грицяк. – К.: Вид-во «К.І.С.», 2009. – 240 с.

7. Дані з сайту Вінницької обласної ради: <http://www.vinrada.gov.ua>

А.В. Карпенко, к.е.н.

А.О. Москаленко

Запорізький національний технічний університет

## РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК КРИТЕРІЮ СУСПІЛЬНОГО ПРОГРЕСУ

*Розглянуто основні складові та підходи до розрахунку індексу людського потенціалу. Проведено аналіз сучасного стану людського розвитку в Україні та виявлено основні проблеми розвитку людського потенціалу. Запропоновано шляхи підвищення рівня розвитку людського потенціалу.*

**Ключові слова:** людський потенціал, індекс освіти, індекс людського розвитку, ВВП на душу населення.

Однією з найважливіших умов розвитку науки та технологій в сучасному світі є безперечно рівень розвитку людського потенціалу. Адже саме від цього критерію залежить не лише розвиток людства, а й розвиток суспільного прогресу загалом. Саме якісний розвиток людського потенціалу сприяє економічному зростанню держав, високому рівню освіченості населення та конкурентоспроможності держави на світовому ринку.

Актуальним на даний момент є поглиблене вивчення тенденцій та факторів впливу, що визначають якісний розвиток людського потенціалу задля економічного, освітнього та наукового збагачення держави.

Метою статті є розкриття змісту, основних складових та чинників формування людського потенціалу, а також аналіз рівня розвитку людського потенціалу в Україні й обґрунтування шляхів подолання виявлених проблем.

Значний внесок у дослідження розвитку людського потенціалу зробили такі вчені як: Г.С. Беккер, Д.П. Богиня, В.С. Васильченко, А.М. Гриненко, А.О. Грішнова, Е.М. Лібанова, С.І. Пирожков, Л.В. Шаульська та ін. Саме вони чітко розкрили сутність людського потенціалу, провели аналіз його розвитку, визначили основні причини негативних тенденцій розвитку людського потенціалу, що дозволило обґрунтувати напрями покращення його стану в Україні.

Стійкий людський розвиток вимагає соціально орієнтованого зростання, яке передбачає наявність політичної, економічної і соціальної свобод, рівних можливостей, свободи пересування та реалізації творчих здібностей, гарантії прав людини [1, с. 6].

Поняття «людський потенціал» вчені трактують по-різному. Зокрема, Д.П. Богиня і О. А. Грішнова вважають, що людський потенціал – це поняття, яке, будучи близьким за змістом до таких понять як трудовий або виробничий потенціал, визначає більш широкий спектр соціально-демографічних і трудових відносин у суспільстві [2, с. 58]. С.І. Пирожков трактує поняття людського потенціалу як системне утворення, зміст і функції якого розкриваються у процесі взаємозв'язку і взаємодії його складових, що реалізуються у ході життєдіяльності та призводить до певних соціально значимих досягнень людини [3, с. 16]. На думку Шаульської Л.В. людський потенціал виступає як сукупна здатність певної людської спільноти (народу, територіальної громади, трудового колективу підприємства тощо) і окремої людини до економічної і соціальної діяльності та розвитку [4, с. 93-94]. Тобто, на нашу думку, людський потенціал охоплює всі верстви населення, які спроможні до будь-якої діяльності та характеризує відносини стосовно самореалізації людського розвитку як в трудовій діяльності особистості, так і поза нею.

Як підкреслює Е.М. Лібанова, формування і реалізація людського потенціалу забезпечується процесом людського розвитку, базовими умовами якого виступає продуктивність, рівність, участь людей у прийнятті рішень, сталість, співробітництво [5, с. 53-56].

Безпосередньо рівень розвитку людського потенціалу визначається індексом людського розвитку (ІЛР). Загальносвітова методика розрахунку ІЛР, запропонована фахівцями ПРООН, передбачає використання даних про здоров'я населення, рівень освіти і економічний добробут населення, які реалізуються через індекс тривалості життя, індекс освіченості та індекс скоригованого реального ВВП на душу населення [6, с. 17].

У 2010 р. були представлені останні зміни скоригованого ІЛР і на додаток



до нього в практику ПРООН було введено три нових: ІЛР, скоригований із урахуванням соціально-економічної нерівності; індекс гендерної нерівності та індекс багатовимірної бідності. Крім того, сама категорія «людський розвиток» була значно підсилена зв'язком з найвищими цивілізаційними цінностями: демократією, правами людини, соціальною справедливістю тощо. Це дає можливість глибше зрозуміти проблеми людського розвитку, піддати їх ретельному науковому аналізу, знайти вірні шляхи для динамічного прискорення на світовому (глобальному) й національному (регіональному) рівнях. Крім цього, можливо уникнути розбіжностей у розрахунках рейтингів різними організаціями [7].

Тож показник ІЛР для кожної країни свідчить про те, скільки ще належить зробити цій країні для досягнення певних цілей – середньої тривалості життя 85 років, повної грамотності населення та суцільного охоплення навчанням молоді і рівня середньорічних доходів на душу населення у розмірі 40 000 доларів за паритетом купівельної спроможності національної валюти. Ці цілі тим ближчі, чим ближчим є значення ІЛР до одиниці [8, с. 222].

Для міжрегіональної оцінки в Україні використовують власний метод розрахунку індексу регіонального людського розвитку, розроблений вченими Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В.Птухи, який включає 33 показника, які об'єднали у 6 блоків відповідно до основних аспектів людського розвитку (відтворення населення, соціального становища, комфортного життя, добробуту, гідної праці та освіти). Кожний із зазначених блоків включає певний перелік показників для виміру регіонального людського розвитку [9, с. 39].

Визначення сучасного стану людського потенціалу в Україні з метою обґрунтування його нарощення та ефективної реалізації в умовах становлення економіки знань та проголошених пріоритетних напрямів інноваційного розвитку передбачає необхідність дослідження основних його блоків: відтворення населення; соціальне становище; комфортне життя; добробут; гідна праця; рівень освіти, а також порівняння за індексом розвитку людського

потенціалу (ІРЛП) з сусідніми країнами та країнами-лідерами. Так як світові показники розвитку розраховуються за методикою ПРООН, а в Україні розрахунок ведеться за національною методикою, порівняльний характер матимуть лише рівень ВВП, тривалість життя й освітній рівень [10].

Однією з найважливіших проблем розвитку людського потенціалу протягом всього існування незалежної України залишається демографічний стан. Показники народжуваності, як характеристика людського розвитку, акумулюють у собі вплив значного кола чинників людської життєдіяльності – стану медичного та соціального благополуччя, умов праці, екологічної ситуації тощо (табл. 1) [11].

Таблиця 1

### Динаміка відтворення населення в Україні

Роки	Всього населення, тис. осіб	Кількістьна роджених, тис. осіб	Кількість померлих, тис. осіб	Дитяча смертність у віці до 1 року, осіб	Середня очікувана тривалість життя, років
2000	49429,8	385,1	758,1	4606	67,72
2005	47280,8	426,1	782,0	4259	67,96
2010	45962,9	497,7	698,2	4564	70,44
2013	45553,0	503,7	662,4	4030	71,37
2014	45426,2	465,9	632,3	3656	71,37
2015	42929,3	411,8	594,8	3318	71,38

Сучасні показники відтворення населення в Україні залишаються досить таки негативними, оскільки відбувається скорочення загальної чисельності населення на 6500,5 тис. осіб за 15 років, що в свою чергу спричинено від’ємним приростом населення, низьким коефіцієнтом народжуваності, значною дитячою смертністю в країні, порівняно низькою тривалістю життя. Крім того, це спричинено анексією АР Крим та військовими конфліктами на частині Донецької та Луганської областей, за якими відсутня інформація. Проте, незважаючи на негативні тенденції розвитку населення кількість народжених протягом 15 років помітно зросла – на 6,9%, а померлих навпаки – зменшилась на 21,5%.

Показник середньої очікуваної тривалості життя при народженні, незважаючи на негативний розвиток демографічних процесів, свідчить про позитивні зрушення та зростання впродовж 2000-2015 рр. на 3,66 роки. За очікуваною тривалістю життя Україна знаходиться на одному з останніх місць серед країн Європи, незважаючи на те, що зростання за 2000-2015 рр. склало 3,7 роки (табл. 2) [12], хоча така тенденція зростання спостерігається і в більш розвинених країнах.

Таблиця 2

### Очікувана тривалість життя при народженні, років

Країни	Роки					
	2000	2005	2010	2013	2014	2015
Україна	67,4	67,5	68,2	68,5	71,0	71,1
Російська Федерація	65,0	66,1	68,5	68,0	70,1	70,3
Білорусь	68,1	68,9	70,1	69,9	71,3	71,5
США	76,8	77,6	78,4	78,9	79,1	79,2
Австралія	79,5	80,9	81,8	82,5	82,4	82,5
Норвегія	78,7	79,8	80,9	81,5	81,6	81,7

Низький рівень очікуваної тривалості життя в Україні спричинений низькою якістю надання медичних послуг та незадовільним екологічним станом в окремих регіонах, оскільки більшість промислових підприємств не оснащена сучасними технологіями та оцисним обладнанням здатним зменшити забруднення та в подальшому й захворюваність.

Одним з найважливіших показників розвитку економіки країни, підґрунтям для підвищення рівня доходів і, відповідно, покращення добробуту населення є ВВП на душу населення, який визначається кількістю одиниць національної валюти, необхідною для придбання певного «кошика» товарів і послуг, аналогічного тому, який можна придбати на 1 долар. Таким показником є ВВП на душу населення за ПКС в USD за 2000-2015 рр. (табл. 3) [12].

**Динаміка ВВП на душу населення в Україні та країнах світу за ПКС,  
дол. США**

Країни	Роки					
	2000	2005	2010	2013	2014	2015
Україна	3585	5520	5938	8215	8178	7361
Російська Федерація	8395	11 560	13 664	22 617	22 352	23 286
Білорусь	5794	8540	12 245	16 403	16 676	15 629
США	40 230	43 170	42 627	52 308	52 947	53 245
Австралія	28 850	31 540	33 279	41 524	42 261	42 822
Норвегія	43 382	47 950	47 466	63 909	64 992	67 614

В Україні за 2000-2015 рр. обсяг ВВП на душу населення за ПКС збільшився у 2,05 рази, в Російській Федерації – у 2,77 рази, Білорусі – у 2,7, Норвегії – у 1,56, Австралії – 1,48 та США – 1,32 рази. Проте попри позитивні тенденції у вітчизняній економіці зі зростання обсягу ВВП в розрахунку на душу населення, в порівнянні з іншими провідними країнами світу, Україна знаходиться на низькому рівні розвитку.

До основних причин, що визначають низький рівень ВВП на душу населення в Україні можна віднести економічну кризу в країні, яка не долається, а навіть прогресує, загальне скорочення виробництва і його низькотехнологічність та малі обсяги зовнішньої торгівлі.

Одним із ключових елементів забезпечення розвитку людського потенціалу є освіта, індекс якої складається з двох компонентів: досягнутого рівня грамотності дорослого населення та сукупної частки учнів у загальній чисельності населення відповідного віку [10]. Відсоток грамотності населення у Норвегії та Австралії залишаються на найвищому рівні – більше 90%, але в Україні цей показник складає 79,9% станом на 2014 рік (табл. 4) [12].

## Індекс освіти в Україні та країнах світу

Країни	Роки				
	2000	2005	2010	2013	2014
Україна	0,705	0,765	0,784	0,796	0,799
Російська Федерація	0,723	0,764	0,780	0,780	0,806
Білорусь		0,717	0,812	0,820	0,834
США	0,850	0,867	0,887	0,890	0,889
Австралія	0,895	0,902	0,919	0,927	0,932
Норвегія	0,870	0,910	0,907	0,910	0,907

Одним із напрямів підвищення рівня освіти в Україні має стати посилена співпраця із зарубіжними навчальними закладами та науковими центрами стосовно створення програм обміну та навчання, розвитку технологій, а також залучення іноземних інвесторів у вітчизняну освітню та наукову галузі. в розвиток наукових технологій та.

Індекс людського розвитку в Україні за 2000-2015 рр. зменшився на 0,011 та склав 0,743, що характеризує високий рівень людського розвитку, проте в рейтингу це лише 84 позиція (входить до групи країн з високим рівнем розвитку людського потенціалу) з 188 країн (табл. 5) [12].

## Рейтинг України серед країн світу за розвитком людського потенціалу

Рейтинг за ІЛР у 2015 р.	Країни	Роки					
		2000	2005	2010	2013	2014	2015
1	Норвегія	0,956	0,968	0,940	0,944	0,944	0,949
2	Австралія	0,960	0,962	0,927	0,933	0,935	0,939
10	США	0,938	0,951	0,909	0,914	0,915	0,920
52	Білорусь	0,774	0,804	0,786	0,786	0,798	0,796
49	Російська Федерація	0,785	0,802	0,783	0,778	0,798	0,804
84	Україна	0,754	0,788	0,732	0,734	0,747	0,743

Той факт, що ІЛР в Україні збільшився порівняно з 2010 роком не вказує на позитивні тенденції розвитку, оскільки загалом її позиції погіршилися – з 76 місця в 2005 р. до 84 у 2015 р. Тобто процес людського розвитку в Україні має досить негативні тенденції, оскільки заходи уряду не забезпечують достатнього рівня ефективності, порівняно зі світовими темпами розвитку.

Визначено, що людський потенціал є певною кількісною й якісною характеристикою населення, здатного до діяльності та реалізації власного потенціалу в різних галузях національної економіки і власного саморозвитку. Рівень людського розвитку відображається в таких показниках як: індекс людського розвитку, індекс освіти, індекс скоригованого реального ВВП на душу населення й очікувана тривалість життя при народженні.

Аналіз людського розвитку в Україні за п'ятнадцять років свідчить про відсутність позитивних зрушень, оскільки місце в загальному рейтингу ІЛР країн світу знизилось. Незважаючи на зростання таких складових людського розвитку як рівень очікуваної тривалості життя в Україні та ВВП на душу населення в порівнянні з країнами-лідерами за ІЛР вони є значно меншими, що й спричинило загальне зниження в рейтингу. Це пов'язано з відсутністю не лише економічної, а й переважно політичної стабільності в країні, низькою відповідальністю еліти та влади, звуженим типом відтворення населення, низькою якістю життя та охорони здоров'я, низькими рівнем та якістю освіти, недостатнім фінансування людського розвитку на державному, регіональному та індивідуальному рівнях.

Відповідно пріоритетними напрямками розвитку людського потенціалу в Україні має стати формування соціально обґрунтованих і якісно нових систем доходів, охорони здоров'я та безперервної освіти. Реалізувати зазначене здатне підвищення добробуту населення, збільшення інвестування в розвиток освіти і самоосвіти, медицину та комерціалізацію науково-технічної продукції через державні програми, приватних іноземних та вітчизняних інвесторів, з використанням грантових коштів тощо.

### **Список використаних джерел:**

1. Гузенко Г. М. Людський потенціал: сутність та пріоритетні напрямки розвитку в Україні / Г. М. Гузенко // Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди. Економіка. – 2010. – Вип. 10. – С. 30-41.
2. Богиня Д. П. Основи економіки праці : навч. посіб. / Д. П. Богиня, О. А. Грішнова. – К. Знання-Прес, 2000. – 313 с.
3. Пирожков С. И. Трудовой потенциал в демографическом измерении / С. И. Пирожков. – К.: Наук. думка, 1992. – 173 с.
4. Шаульська Л. В. Стратегія розвитку трудового потенціалу України: монографія / Л. В. Шаульська. – Донецьк: НАН України, Ін-т економіки пром-ті, 2005. – 502 с.
5. Людський розвиток регіонів України: аналіз та прогноз: колективна монографія / За ред. Е. М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, Держкомстат України, 2007. – 328 с.
6. Людський розвиток в Україні: 2003 рік. Щорічна науково-аналітична доповідь / За ред. Е. М. Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, Держкомстат України, 2004. – 194 с.
7. Саричев В. І. Індекс людського розвитку: проблеми вимірювання на національному та світовому рівнях / В. І. Саричев, Г. Ю. Єлісеєва // Бізнес Інформ. – 2014. – № 2. – С. 220-227.
8. Васильченко В. С. Управління трудовим потенціалом: навч. посіб. / В. С. Васильченко, А. М. Гриненко, О. А. Грішнова, Л. П. Керб. – К.: КНЕУ, 2005. – 403 с.
9. Любохинець Л. С. Аналіз складових інтегрального індексу людського розвитку в регіональному розрізі / Л. С. Любохинець // Економіка та управління. – 2012. – №5. – С. 37-42.

10. Карпенко А. В. Можливості людського потенціалу України до інноваційного розвитку / А. В. Карпенко // Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій ім. Ґжицького. – 2014. – Т. 16, № 3(5). – С. 47-57.

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

12. Human Development Reports – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hdr.undp.org/en>

**УДК 658.3.007:331.108.43**

**А.О. Климчук, к.е.н.**

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

## **АНАЛІЗ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ У ПІДВИЩЕННІ МОТИВАЦІЇ ТА СТИМУЛЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

*Здійснено порівняльний аналіз показників, що надають змогу оцінити забезпеченість працівників робочими місцями та рівень заробітної плати на промислових підприємствах, у Хмельницькій області та в Україні загалом. Досліджено роль заробітної плати у підвищенні стимулювання та мотивації персоналу підприємства.*

**Ключові слова:** заробітна плата, мотивація, стимулювання, персонал, підприємство.

На сучасному етапі функціонування ринкової економіки для промислових підприємств ефективність ведення господарської діяльності залежить від результатів праці персоналу, для якого ключову роль відіграє заробітна плата, що є головним чинником, здатним визначати рівень матеріального добробуту працюючих. Через те, головною умовою успішного розвитку будь-якого підприємства є підвищення вмотивованості працівників та запровадження дієвих методів їх стимулювання, що полягають у забезпеченні персоналу умовами, які б гарантували підтримання за допомогою своєї праці необхідного



рівня життя, що зумовлює реалізацію відтворювальної, регулюючої та стимулюючої функцій заробітної плати.

Метою даного дослідження є аналіз заробітної плати як основної складової підвищення мотивації та стимулювання трудової діяльності персоналу на підприємстві.

Вивченням заробітної плати як ефективною складовою матеріального стимулювання персоналу, а також дослідженням подальшого впливу заробітної плати на мотивацію працівників до підвищення продуктивності праці займалися такі зарубіжні науковці: Дж.П. Бейкер, М.С. Йенсен, Ф.П. Едерер, Г. Мансо, В. Мейсон, Е. Келлоу, С.К. Селден, А. Кон, В. Мейсон, Д.Дж. Воттс, Р.Л. Хенемен, Д.Б. Грінберг, С. Штрассер та інші. Серед вітчизняних вчених, котрі займалися вивченням даної проблематики, доцільно віднести: О.М. Баксалову, О.С. Богачова, В.І. Блонську, М.І. Карліна, Є.О. Кончаковського, Н.П. Мищишина, В.О. Ніколаєва, І.В. Орлова, І.А. Попову та інших. Незважаючи на значні досягнення у вирішенні питань забезпечення дієвості системи мотивації та стимулювання персоналу, потребує додаткового вивчення аналіз заробітної плати як на вітчизняних підприємствах, так і в регіонах та Україні в цілому.

В умовах сьогодення обставини склалися таким чином, що держава має обмежені можливості достатнього задоволення людських потреб, в зв'язку із чим знизилась мотивація праці. Через те, нами здійснено порівняльний аналіз показників, що надають змогу оцінити забезпеченість працівників робочими місцями та рівень заробітної плати на промислових підприємствах, у Хмельницькій області та в Україні загалом (табл.1).

**Порівняльна характеристика чисельності штатних працівників та заробітної плати в Україні та у Хмельницькій області**

Показник	Рік							Абсолют-ний приріст 2016/2010
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Середньооблікова чисельність штатних працівників, (тис. осіб) по Україні	10262	10083	10123	9720	8959	8065	7868	-2394
Середньооблікова чисельність штатних працівників, (тис. осіб)								
у Хмельницькій області	250,7	243,0	242,8	232,1	226,0	219,6	214,3	-36,4
Середньооблікова чисельність штатних працівників, (тис. осіб), зайнятих на підприємствах України	3091,8	3045,9	3026,4	2924,9	2429,6	2252,1	2128,9	-962,9
Середньомісячна заробітна плата по Україні, грн	2250	2648	3041	3282	3480	4195	5183	2933
Середньомісячна заробітна плата у Хмельницькій області, грн	1785,9	2075,1	2425,2	2640,7	2878,3	3371,2	4042,6	2256,7
Середньомісячна заробітна плата по Україні у % до прожиткового мінімуму для працездатних осіб	244,0	263,7	268,2	269,5	285,7	304,4	323,9	79,9
Середньомісячна заробітна плата у Хмельницькій області у % до прожиткового мінімуму для працездатних осіб	193,7	206,7	213,9	216,8	236,3	244,6	252,7	59

\* - розраховано за [1–3]

За даними таблиці середньооблікова чисельність штатних працівників за період дослідження зменшилась як в цілому по Україні, так і по Хмельницькій області та на підприємствах, зокрема. Так, в Україні середньооблікова чисельність штатних працівників в 2016 році порівняно із 2010 роком зменшилась на понад 23 %.

Дещо меншу тенденцію до зменшення зазначений показник складає у Хмельницькій області – лише 14,5%. Таке явище можна пояснити зростанням рівня безробіття як, загалом, по Україні, так і по Хмельницькій області, зокрема (рис. 1.).

Достатньо вагомим показником щодо стану певної галузі та її розвитку є рівень та розмір середньомісячної заробітної плати. За результатами проведених досліджень заробітна плата в Україні у 2016 році по відношенню до 2010 року зросла на понад 130 %. Та ж сама ситуація і в Хмельницькій області, де показник за останні 6 років зріс на понад 126 %. Необхідно зазначити, що розмір цього показника у Хмельницькій області менший за зазначений показник по Україні, що у 2016 році становив біля 28%.

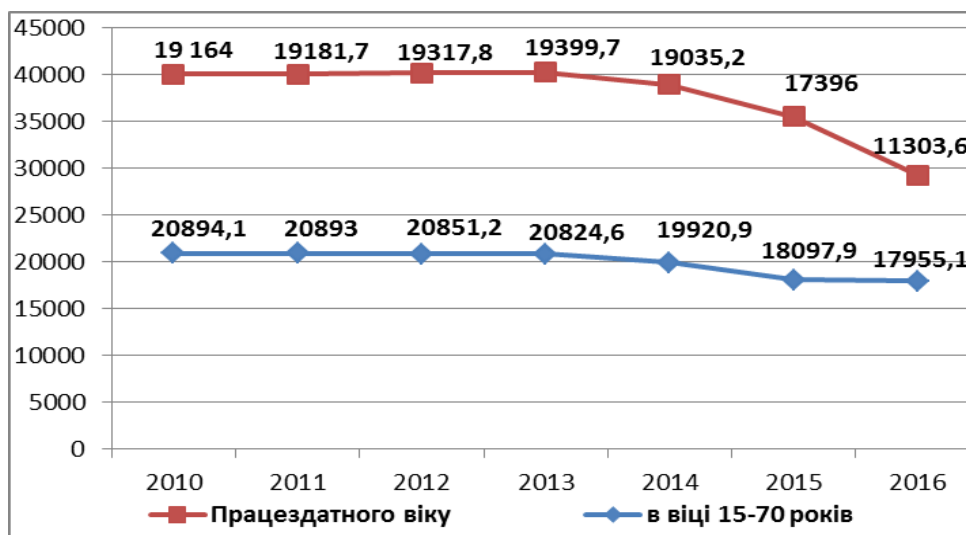


Рисунок 1. Середньооблікова чисельність штатних працівників по Україні за 2010–2016 рр.

\* - сформовано за [1]

Отже, заробітна плата відіграє досить важливу роль при формуванні стимулювання праці та її мотивації у персоналу підприємства. Положення про оплату праці, що діють на підприємствах, здебільшого регламентують мінімальний рівень заробітної плати, встановлений Законом України «Про державний бюджет» на кожен рік, що, за нашими переконаннями, є негативним фактором, оскільки за таких обставин відсутнім є заохочення персоналу до праці. Тут досить доречною є думка С. Соломонова, котрий стверджує, що для більшості населення заробітна плата втратила свою відтворювальну та стимулювальну функції і фактично перетворилася на різновид соціальних виплат, не пов'язаних з кількістю, якістю та кінцевими трудовими результатами. Разом із тим, її рівень в Україні є значно нижчим у порівнянні з розвиненими державами світу [4].

В той же час, на деяких підприємствах наявні неофіційні позаоблікові нарахування й виплати заробітної плати працівникам без сплати встановлених законодавством податків і платежів, так звана заробітна плата «у конвертах» [5]. На це слід звернути особливу увагу. Через те, вважаємо доцільним на промислових підприємствах використовувати надбавки та доплати, які не передбачені актами чинного законодавства України або, які провадяться понад встановлені зазначеними актами нормами.

Таким чином, основу матеріального стимулювання становить оплата праці, що включає заробітну плату, премії, надбавки, доплати та компенсації. Матеріальне стимулювання персоналу є процесом впливу на працівника з метою підвищення його вмотивованості до більш ефективної трудової активності за допомогою матеріальних методів. Отже, завдяки правильному стимулюванню персоналу до трудової активності підприємство реально підвищує майбутню результативність виробництва за умови, що понесені витрати на виплату доплат, премій, компенсаційних виплат тощо є меншими за отримані в результаті підвищення продуктивності вмотивованих працівників прибутки.

### **Список використаних джерел:**

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] : офіційний веб-сайт. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Головне управління статистики у Хмельницькій області [Електронний ресурс] : офіційний веб-сайт. – Режим доступу: <http://www.km.ukrstat.gov.ua/ukr/index.htm>.
3. Україна у цифрах у 2015 році : статистичний збірник ; за ред. І. М. Жук. – К.: Державна служба статистики України, 2016. – 239 с.
4. Соломонов С. Персональне коригування середньої заробітної плати (зокрема, для розрахунку відпускних) / С. Соломонов // Податки та бухгалтерський облік. – 2007. – № 77. – С. 51–58.
5. Калина А.В. Облік та аналіз заробітної плати на підприємстві / А.В. Калина // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 2. – С. 61–64.

### **УДК 339.1**

**Е.О. Ковтун, к.е.н.**

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

### **УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ МАРКЕТИНГУ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ЗЕД ПІДПРИЄМСТВА**

*У статті розглядається основна сутність та особливості механізму маркетингу при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності підприємством.*

**Ключові слова :** конкуренція, механізм маркетингу, рентабельність, зовнішній ринок, стратегічний маркетинг, ресурсний і фінансовий потенціал, моніторинг ЗЕД, диверсифікація, ризики.

Здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємством вимагає від нього використання сучасних методів управління, в тому числі його сьогоденних особливостей. Сьогодення вимагає використання підприємством досягнень в науковому вивченні ринкового попиту, вимог споживача зовнішнього ринку, випуск конкурентоздатної продукції тощо.

Дослідження в статті аналізують та визначають особливості механізму маркетингу при здійсненні підприємством зовнішньоекономічної діяльності.

Дослідження механізму маркетингу підприємства при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності проведені в роботах науковців з економіки господарської діяльності : Чехоніна С. С., Зав'ялова П. С., Богуцького О. А., Дорогунцова С. І., Єрманського О. А. та інших. При цьому, не повністю досліджено відмінності механізму маркетингу в залежності від особливостей господарської діяльності підприємства. Не ґрунтовно вивченим є питання впровадження на практиці механізму маркетингу, враховуючи конкретні можливості виробничо – господарської діяльності підприємства.

Основними принципами здійснення зовнішньоекономічної діяльності є :

- принцип суверенітету народу України ( підприємства також) у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності;
- принцип свободи зовнішньоекономічного підприємництва;
- принцип юридичної рівності і недискримінації;
- принцип верховенства закону;
- принцип захисту інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;
- принцип еквівалентності обміну, неприпустимості демпінгу при ввезенні та вивезенні товарів.

Отже, підприємство, яке здійснює зовнішньоекономічну діяльність має рівне право здійснювати її як не заборонену законами України.

Ефективна господарська діяльність підприємства, здійснюючи зовнішньоекономічну діяльність значною мірою залежить від механізму його маркетингу, як чинника реалізації ефективної реалізації стратегії розвитку підприємства. Підприємство повинно сформувати механізм управління для здійснення ефективної господарської діяльності на зовнішньому ринку.

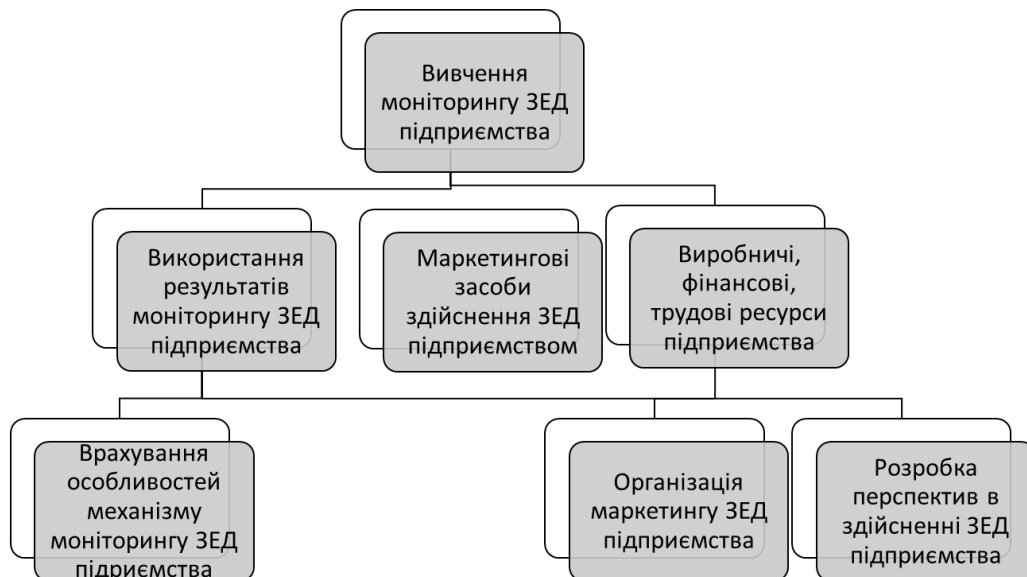
Ефективний механізм маркетингу господарської діяльності вимагає більш чіткої координації діяльності підприємства через ефективність управління зовнішньоекономічною діяльністю. А це, в першу чергу:

- забезпечення оптимальної стратегії управління ефективною зовнішньоекономічною діяльністю підприємства;
- оцінюючи ефективність господарської діяльності підприємства на зовнішньому ринку, враховуючи свої виробничі ресурси та можливості одержання інвестиції;
- своєчасність розробки комплексу стратегічних завдань відповідних інструментів аналізу щодо їх рішення;
- врахування маркетингових конкурентів на зовнішньому ринку.

У сучасний період в умовах трансформації ринкових відносин складаються об'єктивні фактори, що призводять до ускладнення впливу механізму маркетингу на діяльність підприємства.

Зовнішній ринок вимагає від підприємства конкретного вивчення, враховуючи всі можливості та потреби в аналізі великої кількості інформації. Потрібно враховувати особливості та вимоги зовнішнього середовища маркетингу, специфіку відповідності міжнародного і чинного законодавства України та інших країн-партнерів. Своєчасний та досконалий аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства дає можливість конкретизувати його потенційні можливості, конкурентоспроможність продукції на зовнішньому ринку, можливості ефективного користування та застосування цінової конкуренції та інше.

Підприємство, здійснюючи зовнішньоекономічну діяльність, для досягнення запланованого прибутку повинно постійно вивчати вимоги і умови зовнішнього ринку для ефективного використання своїх можливостей і резервів (рис.1):



**Рисунок 1. Характеристика моніторингу зовнішньоекономічної діяльності підприємства**

Механізм маркетингу синтезує теоретичні і практичні питання функціонування підприємства на зовнішньому ринку залежно від зовнішніх умов. До відповідної стратегії маркетингу на підприємстві є наступні вимоги:

- реалізм в оцінці зовнішнього і внутрішнього ринків;
- альтернативність вибору діяльності цінової політики;
- чіткість, ясність вибраної стратегії;
- своєчасна реакція на зміни зовнішнього середовища;
- локалізація по часу виконання вибраної стратегії.

Для зростання рентабельності господарської діяльності підприємства, при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності потрібно більш ефективно використання економічних можливостей адаптованих ресурсів. Використовуючи особливості механізму маркетингу господарської діяльності, потрібно використовувати системний підхід до здійснення зовнішньоекономічної діяльності ( рис.2 ):





**Рисунок 2. Схема розробки стратегії здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства**

Вищенаведена схема на рис. 2 вказує на взаємозв'язок моніторингу зовнішньоекономічної діяльності підприємства і особливостей механізму маркетингу підприємства.

Відповідно для ефективного дослідження особливостей механізму маркетингового підприємства, яке здійснює зовнішньоекономічну діяльність, потрібно виконувати такі основні завдання:

- дослідження та конкретний своєчасний аналіз кон'юнктури зовнішнього ринку;
- вивчення динаміки попиту зовнішнього ринку;
- своєчасний аналіз результатів маркетингової зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
- постійне вивчення та аналіз діяльності конкурентів, партнерів на зовнішньому ринку;

– оцінка ефективності механізму маркетингу здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства;

– розробка та контроль за виконанням стратегії маркетингу підприємства;

Глобальними базовими напрямками маркетингової діяльності, що використовують особливості її механізму є :

– стратегія сегментації – задоволення ринкового попиту, використовуючи партнерів та посередників;

– стратегія диверсифікації – освоєння нових зовнішніх ринків, враховуючи попит на них;

– стратегія інтернаціоналізації – довгостроковий план як освоєння нових ринків, так і нових сегментів на освоєних ринках : стратегія глибокого проникнення на зовнішніх ринках.

Потрібно пам'ятати, що вибір стратегії залежить від ресурсного потенціалу підприємства та готовності до ризиків в господарській діяльності. Важливим також є дослідження факторів безпосередніх особливостей механізму маркетингу при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності підприємством, оскільки передбачає аналіз конкурентів, покупців та партнерів. Оцінюючи конкурентів, потрібно вчасно і детально проаналізувати вплив конкурентів на зовнішньому ринку.

При вивченні попиту та його аналізі, слід обґрунтовувати вибір цільового ринку здійснювати сегментацію на зовнішньому ринку. Використовуючи можливості вивчення збутового потенціалу підприємства, є можливість оцінити рівень ефективності стратегічного маркетингового управління зовнішньоекономічною діяльністю.

З позицій вимог сьогодення бізнесу, можна стверджувати, що стратегія механізму маркетингу зовнішньоекономічної діяльності підприємства – це інструмент максимізації прибутку господарської діяльності в цілому через економію матеріальних і фінансових ресурсів, виявлення резервів і т.д.

Успішне формування стратегії механізму маркетингу підприємства при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності забезпечується відповідними вимогами, а саме :

- розробка загальних напрямків діяльності підприємства на зовнішньому ринку;
- розрахунок практичної реальності результатів діяльності на зовнішньому ринку та одержання економічного ефекту – прибутку;
- розробка конкретних заходів, особливо після одержання достовірної інформації, коректування первісної стратегії.

Систематизація особливостей механізму маркетингу при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності підприємством повинна відповідати загальній меті розвитку господарської діяльності– систематичне одержання прибутку. Тому підприємство повинно своєчасно відстежувати зміни в зовнішньому середовищі і пристосовуватися до них. У зв'язку з цим, стабільна позиція на зовнішньому ринку серед конкурентів, налагодження взаємовигідних стосунків з покупцями та партнерами допоможе встановити рівновагу між внутрішнім і зовнішнім середовищем підприємства.

Вказані обставини визначають актуальність і практичне одержання прибутку від зовнішньоекономічної діяльності підприємства, де механізм маркетингу визначає правила та прийом поведінки підприємства на зовнішньому ринку, визначає принципи здійснення експортно-імпортних операцій відповідно чинному національному законодавству та міжнародному праву.

Підприємство при розробці заходів щодо зростання прибутковості зовнішньоекономічної діяльності, повинно постійно враховувати особливості механізму маркетингу діяльності та вимоги:

- обов'язково передбачати цілісність системи показників фінансово-економічної діяльності, забезпечивши їх обґрунтованість та зростання їх у перспективі;

- заходи здійснення ефективної зовнішньоекономічної діяльності повинні бути розроблені на основі стратегічного планування господарської діяльності підприємства в цілому;

- постійний пошук конкурентоспроможних інноваційних проектів;

- постійне ефективне використання можливостей інформаційних технологій.

Успішне формування та розвиток механізму маркетингу при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності підприємством викликає сьогодні велику практичну цінність, як в пошуку рішень, спрямованих на задоволення потреб споживачів на зовнішньому ринку, так і отримання переваг над конкурентами, так і грамотне обґрунтоване маркетингове рішення щодо господарської діяльності.

Кінцевою метою господарської діяльності підприємства в цілому, в тому числі і зовнішньоекономічної, є прибуток. Тому дуже важливо, використовувати особливості механізму маркетингу при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, проводити дослідження і аналіз діяльності, реально виявляти резерви збільшення прибутку, формувати і використовувати формування прибутку в майбутньому періоді.

Такі дії вимагають забезпечення певного рівня управління господарської діяльності підприємства з врахуванням всіх чинників і аспектів подальшого розвитку і збільшення об'ємів зовнішньоекономічної діяльності. В зв'язку зі складною ситуацією у сфері інновацій на Україні необхідно стимулювати ефективну господарську діяльність підприємства, а саме: держава в першу чергу повинна створювати умови для широкого залучення в інноваційну сферу позабюджетних інвестицій, створювати механізми покриття інноваційних ризиків тощо.

Особливості механізму маркетингу при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності підприємством передбачають чітке формулювання мети діяльності підприємства, досягнення високих і стабільних фінансово-економічних результатів, зайняти відповідну нішу, особливо, на зовнішньому ринку. Це ще

раз підкреслює, що підприємству для закріплення ефективного функціонування на зовнішньому ринку, потрібно постійно пристосовуватися до змін як зовнішнього, та і економічного середовища. Одночасно є важливим проведення моніторингу ризиків при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності підприємством, які включає контроль ризиків протягом всього життєвого циклу господарської діяльності. Якісний моніторинг забезпечує ефективне управління здійснення господарської діяльності підприємства.

**Список використаних джерел:**

1. Багров І. В. Зовнішньоекономічна діяльність / І. В. Багров. – Київ, 2012. – 580 с.
2. Джоббер Л. Принципы и практика маркетинга / Л. Джоббер. – Москва: Издательский дом " Вильямс", 2010. – 688 с.
3. Ассэль Г. Маркетинг : принципы и стратегия/ Г. Ассэль. – Москва: Инфра, 2011. – 804 с.
4. Гребельник О. Г. Основни зовнішньоекономічної діяльності / О. Г. Гребельник. Київ : Сузір'я, 2009. – 425с.

**УДК 338.48:658**

**Н.В. Корж, д.е.н.**

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

**НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ  
ТУРИСТИЧНОЇ ДЕСТИНАЦІЇ**

*В статті доводиться що конкурентоспроможність підприємства туриндустрії може бути забезпечена тільки в тому випадку, якщо сформована конкурентоспроможна туристична індустрія на мезо- і макрорівні. Описано сучасні напрями підвищення конкурентоспроможності туристичної дестинації: концепція «економіки участі» місцевого населення в туризмі; вдосконалення інформаційного супроводу туристичних дестинацій; підвищення якості підготовки кадрів; саморегулювання.*

*Ключові слова: туріндустрія, конкурентоспроможність, економіка участі, саморегулювання, партнерство.*

Інтерес до проблеми конкурентоспроможності дестинації стимулював ряд досліджень, багато з яких мали на меті діагностику конкурентних позицій власне туристичних напрямів, інші були зосереджені на конкретних аспектах конкурентоспроможності дестинації.

Існує об'єктивна ієрархічна залежність конкурентоспроможності в туризмі, яка виражається в тому, що конкурентоспроможність підприємства туріндустрії може бути забезпечена тільки в тому випадку, якщо сформована конкурентоспроможна туристична індустрія на мезо- і макрорівні.

Реалії сьогодення демонструють такі напрями підвищення конкурентоспроможності туристичної дестинації:

- такі, що ґрунтуються на концепції «економіки участі» місцевого населення в туризмі;

- вдосконалення інформаційного супроводу туристичних дестинацій;

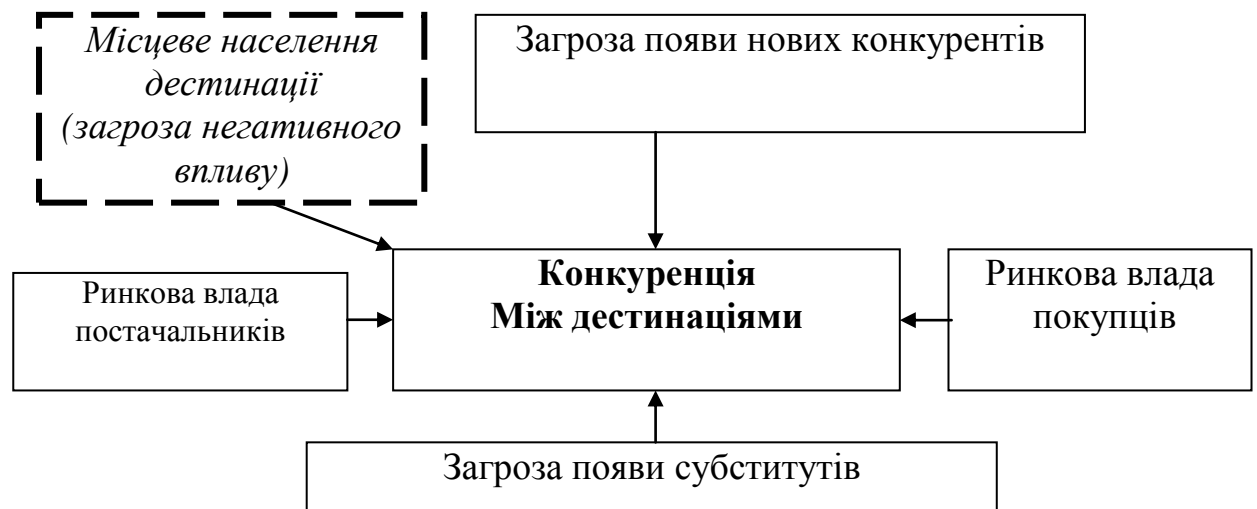
- підвищення якості підготовки кадрів;

- такі, що ґрунтуються на саморегулюванні.

Теорія «економіки участі» щодо сфери туризму може бути застосована як на мікро, так і на мезорівні [1]. На мікрорівні йдеться про зацікавленість у розвитку в'їзного туризму тих мешканців дестинації, які безпосередньо працюють на підприємствах туристичної індустрії. На мезорівні «економіка участі» проявляється в зацікавленості місцевого населення через інші економічні інструменти. В якості таких інструментів використовують механізм державно-приватного партнерства (ДПП).

Особливого значення для конкурентоспроможності туристичної дестинації має формування доброзичливого ставлення місцевого населення до туристів. Мешканці повинні розуміти і усвідомлювати значимість розвитку туризму для дестинації на рівні особистісного сприйняття. Сформувати це розуміння можна тоді, коли громада території буде відчувати віддачу від туризму, зокрема, отримувати нові робочі місця, здійснювати успішну підприємницьку діяльність,

пов'язану з туризмом, отримувати доходи від туризму. В основі лояльності місцевого населення до туристів повинні бути, перш за все, економічні причини. Місцеве населення може чинити серйозний вплив на формування поворотного туристичного потоку. Тому до схеми основних конкурентних сил, що визначають конкуренцію між дестинаціями додають ще одну силу – місцеве населення (рис. 1).



**Рисунок 1. «Економіка участі» на рівні туристичної дестинації  
(сили, що визначають конкуренцію між дестинаціями)  
[розроблено автором]**

Отже, можна виділити основні шляхи підвищення зацікавленості місцевого населення в розвитку туристичної дестинації:

- розвиток підприємництва у сфері туризму серед місцевого населення дестинації;
- створення нових робочих місць у туріндустрії;
- використання механізму державно-приватного партнерства з метою залучення місцевих інвесторів до розвитку туристичної інфраструктури, а також використання різних форм державно-приватного партнерства: інфраструктурні облигації; інфраструктурні депозити; інфраструктурні інвестфонди;

- підвищення матеріальної зацікавленості за рахунок створення приватних інвестиційних фондів, орієнтованих на розвиток індустрії туристичної дестинації.

Економічне охоплення місцевого населення в рамках «економіки участі» має бути якомога ширшим, щоб створити позитивний соціальний ефект від розвитку туризму. Місцеве населення дестинації має брати участь у підвищенні її конкурентоспроможності шляхом створення сприятливого середовища для розвитку туризму та отримання на цій основі економічного ефекту.

Підвищення конкурентоспроможності туристичних дестинацій ґрунтується також і на вдосконаленні інформаційного супроводу туристичних дестинацій як комплексних інтегрованих тур продуктів [2]. Практика формування конкурентоспроможності зарубіжних туристичних дестинацій свідчить, що одним з найбільш важливих напрямів є комплекс заходів, спрямованих на міжнародне просування туристичних дестинацій. Рекламна діяльність на макрорівні проводиться, головним чином, на бюджетні та здійснюється Національними туристичними організаціями (НТО), асоціаціями чи їх представництвами за кордоном. Багато країн «запускають» рекламні кампанії напередодні відомих світових дат, різних історичних, культурних і політичних подій. Останнім часом сформувалася світова тенденція переходу від державного фінансування маркетингових програм до фінансування їх приватним сектором через механізм державно-приватного партнерства (ДПП) [3]. З цією метою в дестинації вишукують підприємства, котрі функціонують на ринку внутрішнього і в'їзного туризму та вкрай зацікавлені в збільшенні туристичних потоків.

Доцільно створювати представництва на цільових ринках, перспективних з точки зору розвитку в'їзного туризму. НТО налічує 562 відділення і 176 представництв по всьому світу [4]. Відсутність зарубіжних офісів українських туристичних центрів на основних ринках гальмує зростання в'їзного туризму, оскільки їх відсутність ускладнює проведення маркетингових досліджень



потенційних туристичних ринків, здійснення ефективного просування України, формування привабливого туристичного іміджу країни.

Необхідно формувати єдиний інформаційний простір українського туризму, який забезпечить різноманітні потреби українців і зарубіжних туристів, починаючи від інформаційно-довідкової інформації та закінчуючи електронною комерцією.

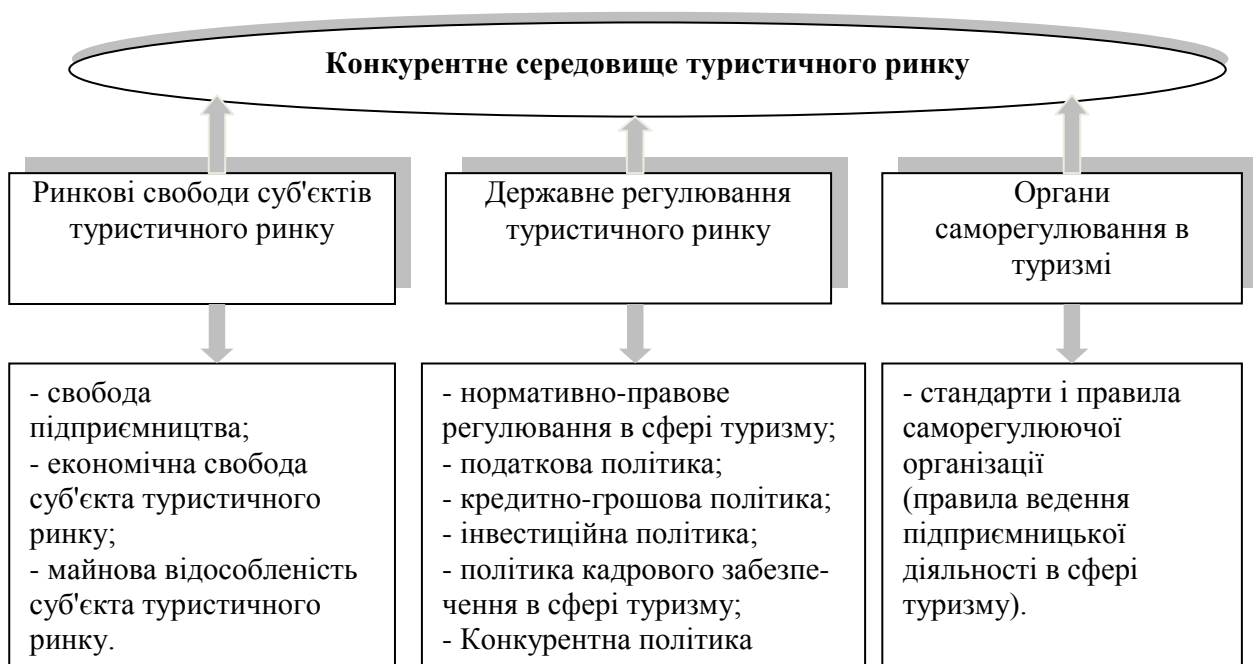
Процес формування конкурентного середовища в туризмі полягає в забезпеченні механізму конкуренції як принципу координації діяльності суб'єктів туристичного ринку, створенні умов для розвитку ринкових відносин у туризмі на конкурентній основі [5].

Держава є одним із суб'єктів туристичного ринку, який безпосередньо бере участь у процесі його формування, створюючи необхідне інституційне забезпечення конкуренції на туристичному ринку. Залучення держави в економіку туристичного ринку досягається через механізм формування державної туристичної політики, мета якої – посилення позитивного ефекту від розвитку туристичного ринку і мінімізація небажаних впливів механізмів туристичного ринку.

Державно-приватне партнерство широко використовується в туризмі під час реалізації інфраструктурних проектів, в міжнародному маркетингу та рекламній діяльності, в проектах по збереженню і розвитку туристично-рекреаційних ресурсів. У туристичній сфері найкраще використовувати такі інструменти ДПП, як інфраструктурні інвестиційні фонди, інфраструктурні депозити, інфраструктурні облігації.

У процесі формування інституційної інфраструктури туристичного ринку повинен здійснюватися поступовий перехід від державного регулювання конкуренції в туризмі до саморегулювання через підприємницькі спілки та об'єднання. В сучасних умовах саморегулювання стає одним з найважливіших елементів формування конкурентного середовища в туризмі. Введення інституту саморегулювання сприяє формуванню і розвитку конкурентного туристичного ринку.

Формування конкурентного середовища в сфері туризму передбачає створення ефективної інституційної інфраструктури туристичного ринку, яка оптимальним чином поєднує ринкові свободи суб'єктів туристичного ринку, регулюючі функції держави і координуючі дії органів саморегулювання в туризмі. Отже, концептуальну модель формування конкурентного середовища в туризмі можна представити в такий спосіб (рис. 2).



**Рисунок 2. Концептуальна модель формування конкурентного середовища в туризмі [розроблено автором]**

Одним з інструментів поліпшення конкурентного середовища і підвищення надійності та якості забезпечення фінансових гарантій туроператорів може стати створення єдиного страхового фонду туроператорів, який буде формуватися за рахунок фінансового забезпечення у формі банківських гарантій.

Акумуляування коштів цього страхового фонду доцільно здійснювати в тих банках, де обслуговуються туроператори, оскільки це сприятиме контролю за фінансовим станом туроператора з точки зору прогнозування ймовірності його банкрутства. Створення єдиного страхового фонду фінансового забезпечення туроператорів дозволить щорічно накопичувати кошти, які залишаться в сфері туризму.

Механізм формування і функціонування єдиного страхового фонду туроператорів вимагає внесення ряду змін до законодавства, зокрема, унеможливлення забезпечувати фінансові гарантії укладанням договору зі страховою компанією.

У сфері туризму саморегулювання представляється одним з найважливіших інструментів формування ефективного конкурентного середовища. В даний час назріла необхідність створення умов для становлення та розвитку туристичної системи саморегулювання як механізму реалізації економічної політики держави в сфері туризму. Механізм саморегулювання туристичного ринку дозволить сформувати адекватне конкурентне середовище і підвищити ефективність контролю за дотриманням норм і стандартів діяльності в сфері туризму, підвищить відповідальність підприємств туріндустрії перед споживачами туристичних послуг, сприятиме відходу з ринку неефективних і недобросовісних виробників туристичних продуктів. Саморегульовані організації створюють передумови для формування альтернативних механізмів вирішення спорів учасників туристичного ринку, які є членами цих саморегулюючих організацій. Саморегулюючі організації є також тим інститутом, який буде сприяти забезпеченню дотримання добросовісної конкуренції в туризмі. Вони можуть виступати одним із суб'єктів управління страховим фондом туроператорів.

Особливого значення саморегулюючі організації набудуть для координації підприємницької турагентської діяльності та формування конкурентного середовища в цій сфері. Зокрема, саморегулювання може бути ефективним інструментом у боротьбі з демпінгом, який нині є найбільш негативним проявом ринкової свободи суб'єктів туристичного ринку.

Формування конкурентного середовища повинно бути забезпечено інформацією. З цієї точки зору саморегулюючі організації повинні, поряд з державними органами статистики, здійснювати збір та аналіз статистичних даних по туристичному ринку, контролювати інституційну складову конкурентного середовища, оперативно інформувати турпідприємства про зміни законодавства у сфері туризму і суміжних областях.

Саморегулюючі організації за сферами туристичної діяльності доцільно об'єднувати за регіональною ознакою з урахуванням вимог законодавства щодо кількості її членів. Стандарти і правила професійної діяльності доцільно уніфікувати за видами діяльності (туроператорська, турагентська, засоби розміщення і т.ін.), що дозволить забезпечити дотримання якості послуг, що надаються.

З метою розвитку конкурентоспроможності туристичних дестинацій на мезорівні доцільно забезпечити координацію та інформаційний обмін між саморегулюючими організаціями.

На розвиток туризму в дестинації впливають:

- локалізовані центри туристичного попиту, що відображають стан ринків збуту туристичних послуг;
- конкуренти у вигляді інших дестинацій;
- місцеві суміжні галузі, що конкурують з туристичною індустрією за кадрові, матеріальні та фінансові ресурси;
- інвестори і фінансово-кредитні організації;
- адміністративно-політичні органи території;
- громадські організації;
- організатори і посередники в збуті туристичного продукту дестинації, в ролі яких виступають туроператори, турагентства, глобальні системи бронювання.

Перебуваючи в тісному зв'язку з територією, вони утворюють геоекономічні системи туризму, межі яких не завжди можливо точно ідентифікувати та виміряти в умовах вільного ринку. У зв'язку з цим спостерігається часткове географічне накладення ринків збуту товарів і послуг, центрів-донорів інвестицій та регіонів-постачальників кадрових ресурсів. Це й формує зони конкуренції між дестинаціями.

Отже, дестинації – центри туристичного попиту і конкуренти, розглядаються як головні елементи геоекономічної системи, всередині якої відбувається конкуренція, що є важливою умовою ефективного функціонування і розвитку дестинації.

### Список використаних джерел:

1. Сафиуллин Л.Н., Сафиуллин Н.З. Конкуренентоспособность: теория и методология / Монография. - Казань : Центр инновационных технологий, 2008.
2. Hawkins, D. E. & Calnan, L. (2009). A Comparative Study of the Sustainability of Donor-Supported Tourism Clusters in Developing Economies. *Tourism Recreation Research*, Vol.34(3), pp. 269–282.
3. US Competitiveness Ranking Continues to Fall; Emerging Markets Are Closing the Gap [електронний ресурс] URL:[http://www.weforum.org/news /us-competitiveness-ranking-continues-fall-emerging-markets-are-closing-gap](http://www.weforum.org/news/us-competitiveness-ranking-continues-fall-emerging-markets-are-closing-gap).
4. UNWTO World Tourism Barometer. Edition 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до журн.: <http://unwto.org/facts/eng/barometer.htm>. – Назва з титул. екрану.
5. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2015 [електронний ресурс] [http:// www3.weforum.org/docs/WEF\\_TT\\_Competitiveness\\_Report\\_2015.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_TT_Competitiveness_Report_2015.pdf)

УДК 336.76:658

О. М. Лозовський, к.е.н.

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

### КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ЯК ФАКТОР ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ КОРПОРАЦІЇ

*У даній статті досліджуються питання підвищення рівня корпоративного управління як фактора конкурентоспроможності підприємств. Розглядаються критерії формування ефективної моделі корпоративного управління з урахуванням міжнародних принципів і стандартів. Визначені положення, що потребують добровільного саморегулювання з боку членів спільноти і основні проблеми та способи підвищення якості корпоративного управління в Україні.*

**Ключові слова:** корпоративне управління, конкурентоспроможність, інвестиційна привабливість, інноваційний розвиток, принципи управління, закордонний досвід, корпорація.

На сучасному етапі розвитку ринкової економіки українські компанії змушені вступати в серйозну конкуренцію один з одним. У зв'язку з недавніми економічними змінами наші компанії також конкурують із іноземними компаніями, які стрімко освоюють український ринок. Ні для кого не секрет, що для збереження конкурентоспроможності на ринку організаціям важливо розширювати власну діяльність, освоювати нові бізнессфери, в цілому - бути прихильниками інновацій.

Разом з тим, це досить важко здійснити без залучення сторонніх ресурсів, перш за все, фінансових. Тут для компаній і виникає необхідність залучення інвесторів, як вітчизняних, так і зарубіжних. При цьому важливо розуміти, що кожен інвестор, який бажає вкласти свої кошти в бізнес, буде ретельно розглядати кандидатів, враховуючи їхні індивідуальні переваги [2, с. 25].

На сучасному етапі дослідження корпоративного управління в тих чи інших аспектах привертає увагу багатьох представників як правової, так і економічної науки. Значний внесок у дослідження проблем корпоративного управління зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: В.І. Борисова, В.А. Васильєва, О.М. Вінник, Н.С. Глузь, Т.В. Кашаніна, О.Р. Кібенко, А.А. Кирилових, В.М. Кравчук, І.В. Лукач, О.О. Мельник, І.В. Фатєєва, В.С. Щербина та інші.

Як показує світова практика, інвесторів найбільше цікавить рівень корпоративного управління в компанії і прозорість ведення бізнесу. Корпоративне управління, на думку інвесторів, виступає одним із визначальних факторів конкурентоспроможності підприємств, сприяє формуванню процесів інтеграції не лише на мікрорівні, але й на макрорівні і виступає базисом інноваційного розвитку держави.

Для полегшення залучення фінансових ресурсів, створення позитивної репутації бізнесу і здобуття довіри інвесторів, компаніям важливо виходити на IPO (Initial Public Offering) - первинне публічне розміщення акцій компанії, що

проводиться на біржових майданчиках [3, с. 103]. Отже, перше, що необхідно зробити для підвищення рівня корпоративного управління, це знайти економічні інструменти виходу на IPO.

Метою статті є пошук методів та інструментів підвищення рівня корпоративного управління вітчизняних підприємств.

Процес виходу на IPO сам по собі представляється досить складним. Перш ніж прийняти таке рішення, компаніям необхідно провести всебічний аналіз, що включає в себе: визначення стадії розвитку компанії; розробку попереднього проспекту емісії; оцінку всіх внутрішніх документів, за участю юристів і фінансистів та ін. Безумовно, при цьому виникає гостра необхідність в належному рівні корпоративного управління. Однак, на сьогодні рівень корпоративного управління в українських компаніях потребує покращення. Саме цей фактор перешкоджає здійсненню масштабних інвестицій в українські корпоративні цінні папери, а також в цілому знижує ефективність функціонування господарюючих суб'єктів.

У зв'язку з цим підвищення якості корпоративного управління для кожної української компанії сьогодні є стратегічним завданням, рішення якого може сприяти не тільки поліпшенню репутації та інвестиційної привабливості компанії, а й досягнення більшої економічної ефективності в умовах побудови інноваційної соціально орієнтованої економіки. А це для економіки нашої країни є необхідністю, з огляду на те, що в концепції довгострокового соціально-економічного розвитку на період до 2020 відзначається, що «перед нами стоїть великомасштабне завдання – перехід економіки від експортно-сировинного до інноваційного соціально орієнтованого типу розвитку» [3, с. 58].

Тому, можна сказати, що вдосконалення рівня корпоративного управління є одним з найважливіших факторів розвитку вітчизняної економіки. Для того, щоб українські компанії не були остаточно витіснені з національного ринку, їм необхідно наблизитися до найкращої практики корпоративного управління, яка повинна відповідати міжнародним принципам і стандартам [1].

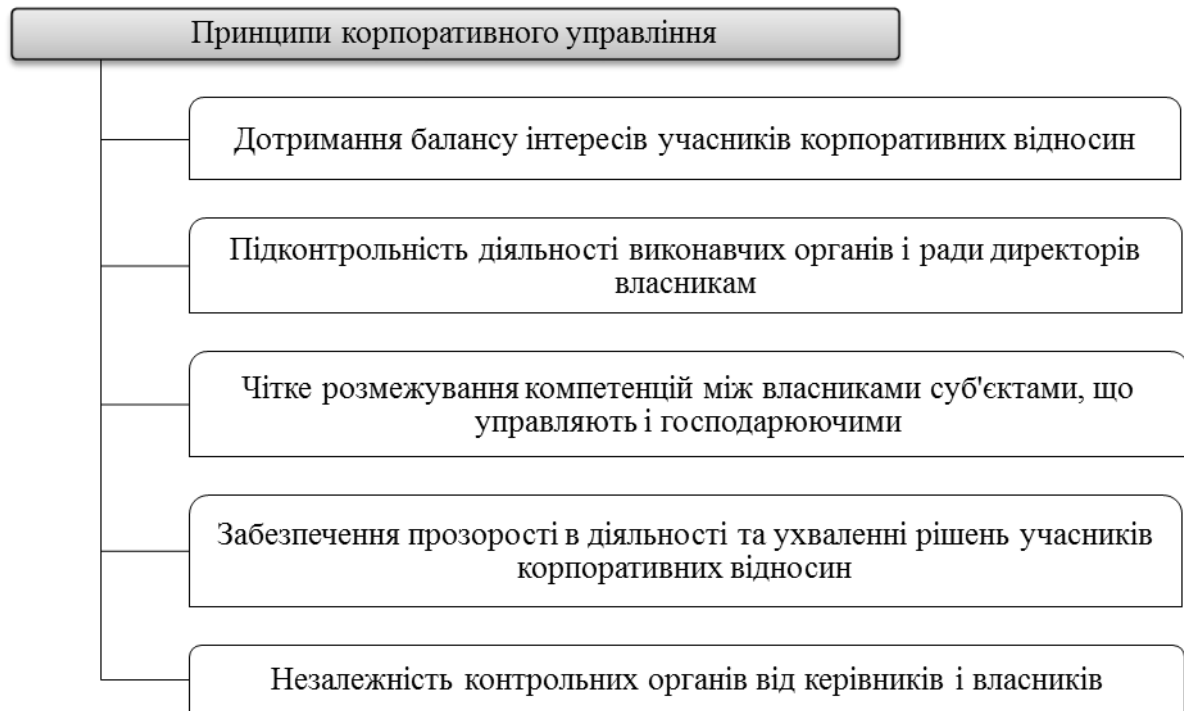


Рисунок 1. Принципи корпоративного управління

Ефективна модель корпоративного управління з урахуванням міжнародних стандартів (принципів організації економічного співробітництва і розвитку - ОЕСР) повинна відповідати таким критеріям [5, с.75]:

- дотримання прав акціонерів, інвесторів і зацікавлених сторін;
- чіткий розподіл повноважень і відповідальності між органами управління;
- наявність ефективного наглядового органу (структура ради директорів, наявність працездатних комітетів, відсутність конфлікту інтересів та ін.);
- розкриття інформації та прозорість бізнесу;



- формалізовані і прозорі: політика і процедура призначення / переобрання та винагорода директорів і керівників компанії;

- інформаційна відкритість для акціонерів і зацікавлених сторін, включаючи соціальну відповідальність;

- прозора дивідендна політика;

- наявність ефективних систем внутрішнього контролю і аудиту.

Безумовно, і в українському законодавстві існує подібний документ.

Узагальнюючи його зміст, можна виділити такі положення, які потребують добровільного саморегулювання з боку членів спільноти [6]:

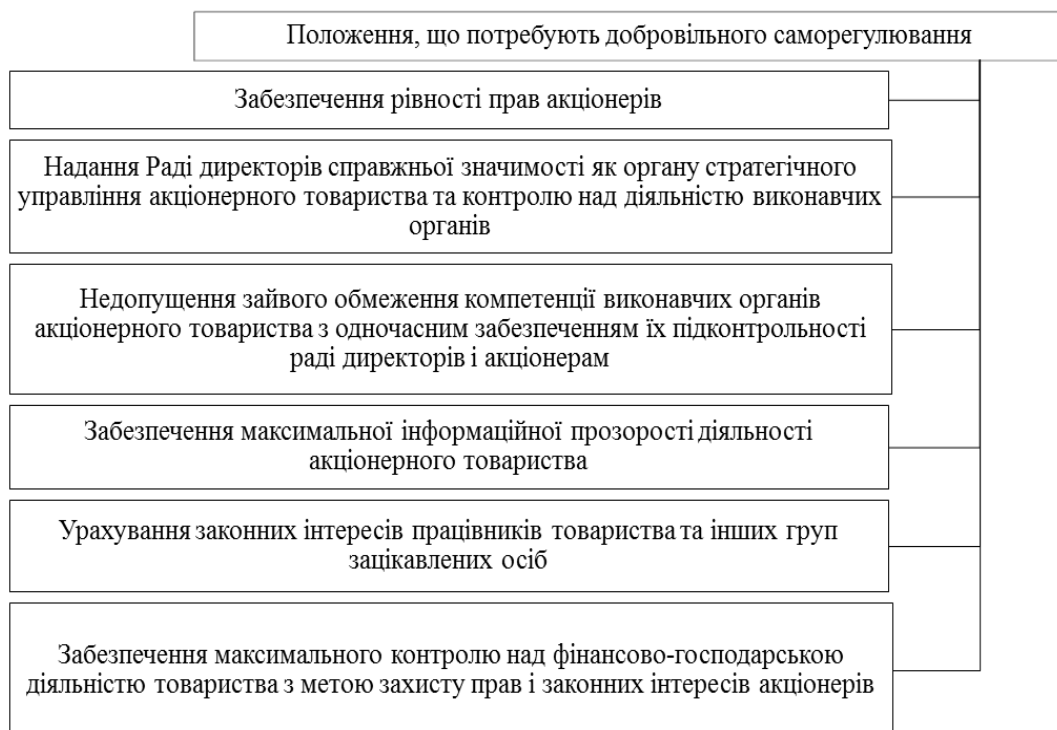
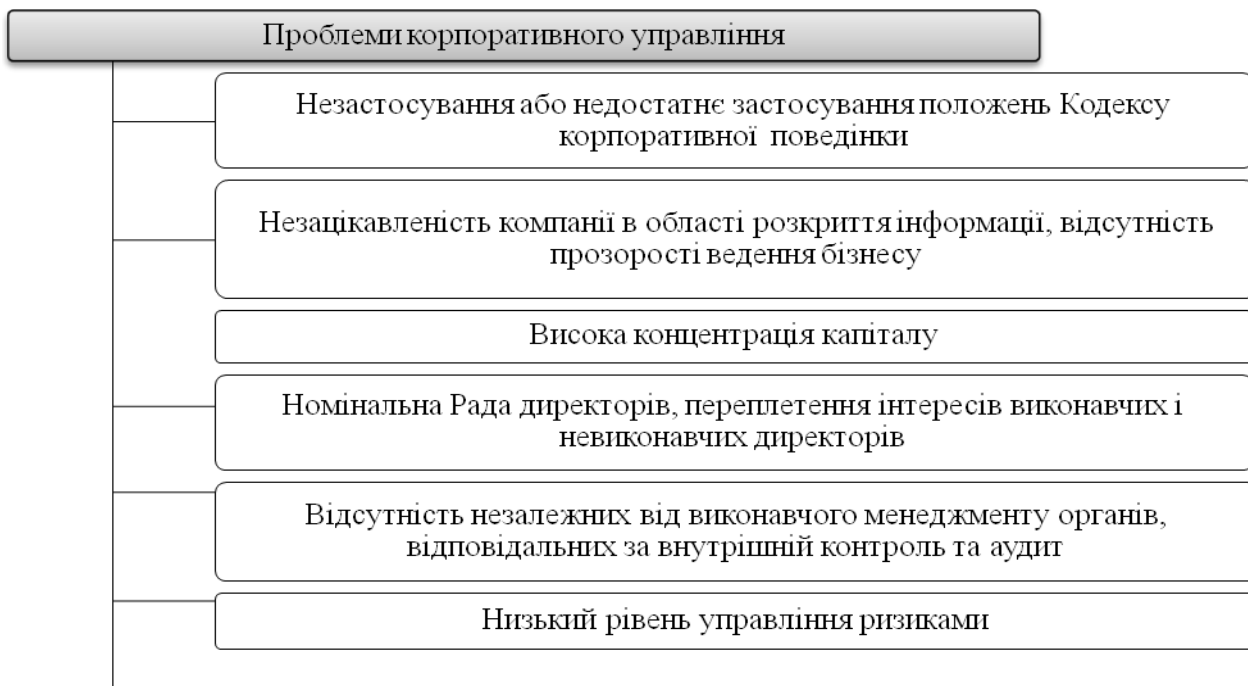


Рисунок 2. Положення, що потребують добровільного саморегулювання

На сьогодні в українській практиці виділяють наступні проблеми в області корпоративного управління без позитивного вирішення яких неможливий подальший поступовий розвиток підприємств, підвищення їх конкурентоспроможності, інвестиційної привабливості і загалом власних ринкових позицій [7]:



**Рисунок 3. Проблеми корпоративного управління**

Розглянемо основні проблеми і виділимо можливі напрямки покращення рівня корпоративного управління в Україні.

1. Корпоративне управління та прозорість бізнесу. Система корпоративного управління являє собою організаційну модель, за допомогою якої корпорація захищає інтереси своїх акціонерів, клієнтів та інвесторів, а також реалізує відповідальність перед державою і громадськістю.

Головним принципом корпоративного управління повинна стати прозорість, яка передбачає: прозорість структури власності, відносин з фінансово зацікавленими особами; регулярність проведення зборів акціонерів, простота доступу на такі збори; фінансову прозорість, якісне розкриття і доступність інформації про діяльність компанії. Сьогодні існують певні обмеження розкриття інформації про стан корпоративного управління господарюючими суб'єктами. Дана інформація вважається комерційною таємницею і не підлягає розгляду в засобах масової інформації (ЗМІ). Оцінити її можливо тільки через експертне оцінювання.

У зарубіжній практиці прозорість компанії є базовим принципом, а також значущою конкурентною перевагою. Як показує досвід компанії McKinsey & Company, дохід інвесторів на 40% залежить саме від прозорості компанії [8].

2. Взаємодія компанії із зацікавленими сторонами. На жаль, при визначенні пріоритетних напрямків корпоративного управління, українські корпорації сьогодні найменше зацікавлені на побудову діалогу з зацікавленими сторонами, за винятком акціонерів. Тут важливо розуміти, що суть взаємодії зі стейкхолдерами полягає в готовності компанії слухати і чути пропозиції і критику на свою адресу, реагувати на запити, а не просто ставити громадськість перед фактом. Українським компаніям варто задуматися з цього приводу, адже розвиток системи корпоративного управління з урахуванням очікувань зацікавлених сторін могло б істотно підвищити ефективність корпоративного управління і позитивно сприяти притоку інвестицій.

3. Використання стандартів корпоративного управління. У нашій країні, де ще не накопичено достатнього досвіду управління організацією в ринкових умовах, компаніям не варто відмовлятися від використання у своїй діяльності готових світових стандартів корпоративного управління. Однак у процесі розвитку системи корпоративного управління слід утримуватися від простого копіювання положень різних зарубіжних кодексів і прийняття непрацюючих документів «для галочки».

4. Покращення законодавства у сфері корпоративного управління. Експерти нерідко відзначають, що активна нормотворчість, яка існує в Україні, часто шкодить інтересам інвесторів [7]. Подібну невідповідність можна пояснити слабким урахуванням думок зацікавлених сторін при розробці та внесенні змін до нормативно-правових актів. Для вирішення цієї проблеми необхідним є активне залучення всіх зацікавлених сторін до процесу обговорення нормотворчих ініціатив, для того, щоб українське корпоративне законодавство і стандарти корпоративного управління розвивалися з урахуванням сформованих умов, а також, щоб бізнес та інвестори були почуті на дуже ранніх стадіях ініціації нормативно-правових актів.

5. Підвищення ролі Ради директорів. Рада директорів у системі корпоративного управління відіграє важливу роль: ставить стратегічні цілі і ухвалює основні для компанії рішення. Однак при цьому в діяльності даного інституту в Україні є деякі недоліки, головний з яких - номінальність рішень, прийнятих багатьма Радами директорів. Ефективність Ради директорів залежить від рівня взаєморозуміння між його членами і вміння працювати в команді.

Існує думка, що для того, щоб підвищити рівень корпоративного управління, треба наділити Ради директорів правом номінувати і обирати кандидатів до свого складу. Зараз в законодавстві передбачено, що тільки акціонери можуть голосувати за кандидатури директорів.

6. Розвиток систем внутрішнього контролю, аудиту та управління ризиками. Важливо розуміти, що внутрішній контроль - це не служба економічної безпеки, а аудит - це не тільки перевірка достовірності бухгалтерської звітності. Варто зауважити, що функція внутрішнього контролю набуває все більшого поширення в українських компаніях. Що стосується управління ризиками, то тут ситуація складається не найкраще: ні на рівні Ради директорів, ні в інших підрозділах дана робота в більшості організацій не ведеться на постійній основі. На думку експертів, сучасна система управління ризиками в компаніях повинна складатися з таких елементів:

- створення спеціального комітету з ризиків при Раді директорів і окремого структурного підрозділу, що займається розробкою відповідних питань на регулярній основі;

- підвищення незалежності підрозділу з управління ризиками від виконавчого менеджменту і забезпечення можливості доносити складні питання до ради директорів;

- закріплення функції з управління ризиками за кожним власником, щоб управління ризиками було інтегровано в поточну операційну діяльність компанії;

- підвищення кваліфікації співробітників підрозділів з управління ризиками;

- автоматизація управління ризиками, що дозволяє оптимізувати часові та трудові витрати на збір необхідної для оцінки ризиків інформації.

За результатами досліджень можна зробити висновок, що забезпечення системи ефективного корпоративного управління принесе користь як інтересам корпорацій, так і інтересам держави, оскільки очікування інвесторів в підвищенні рівня корпоративного управління служить реальним об'єктивним фактором надання інвестицій. Тому створення відповідних умов для забезпечення ефективного корпоративного управління має бути частиною державної економічної політики, націленою на залучення довгострокових інвестицій і інтеграцію України в світову економічну систему, що сьогодні є вкрай важливим для існування України у світовій спільноті.

#### **Список використаних джерел:**

1. Рішення "Принципи корпоративного управління України" № 242 від 03.03.2009 / Державна комісія із цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lawua.info/bdata9/ukr3055/index.htm>.
2. Вороніна Е. І. Корпоративний секретар у системі корпоративного керування акціонерного товариства / Е. І. Вороніна // Законодавство й економіка. – 2014. – № 7. – С. 24-26.
3. Гританс Я. М. Корпоративні відносини. Правове регулювання організаційних форм / Я. М. Гританс. – Львів: Волтерс Клівер, 2015. – 154 с.
4. Кодекс корпоративної поведінки [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://ua.wikipedia.org/wiki/Кодекс\\_корпоративної\\_поведінки](http://ua.wikipedia.org/wiki/Кодекс_корпоративної_поведінки).
5. Корпоративний менеджмент: теорія і практика / А.П. Шихвердиев, В.Н. Задорожний, А.А. Вишняков и др., под общ. ред. д.э.н., проф., академика РАЕН А.П. Шихвердиева. – Киев: Эконинформ, 2013. – 259 с.

6. Практика корпоративного управління в Україні: определение границ национальной модели [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.kpmg.com/ua/IssuesAndInsights/ArticlesPublications130219>.
7. Шихвердиев А.П., Вишняков А.А. Эффективность корпоративного управления и обеспечение инновационного развития [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://koet.syktsu.ru/vestnik/2011/2011-4/24/24.htm>.
8. Що таке IPO? [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.micex.ru/markets/stock/emitents/guide>.

**УДК 65.012.32 (045)**

**А. К. Мідляр, к.е.н.**

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

### **ВИКОРИСТАННЯ ДИЗАЙН-МИСЛЕННЯ В УПРАВЛІННІ**

*Методи і технології, які використовує професійний дизайнер для створення предметів, можуть бути успішно використані для вирішення бізнес-завдань, що постають перед керівниками підприємств. Дизайн-мислення ефективно допомагає переосмислити сутність бізнесу, краще зрозуміти потреби клієнтів, знайти унікальну і прибуткову нішу для старту і навіть успішно реалізувати будь-який проект.*

**Ключові слова:** *менеджмент, дизайн-мислення, ефективність управління, клієнтоорієнтованість, критичне мислення, новаторське мислення.*

Революція в сфері комунікацій, що розпочалася з появою Інтернету, скоротила відстані і надала небачені досі можливості обмінюватися поглядами і створювати нові ідеї. Біологія, хімія і фізика об'єдналися в біотехнології і нанотехнології, що продукує появу нових ліків і дивовижних матеріалів.

А тому лише техноцентричний погляд на інновації сьогодні не забезпечує стабільності, а філософія управління, заснована на виборі старих стратегій, поступиться місцем новим розробкам в Україні або за кордоном. Управлінцям потрібні нові рішення – інноваційні продукти, що поєднують потреби індивідів і потреби суспільства в цілому; нові ідеї, що дозволятимуть вирішувати глобальні проблеми охорони здоров'я, бідності й освіти; нові стратегії, що

призводять до змін у світі, нові цілі, які б об'єднували людей навколо. Важко уявити інший час, коли проблеми, що постають перед людством, настільки перевершували б власні творчі ресурси для їх вирішення. Натхненні інноватори беруть участь в «мозкових штурмах», навчаються різноманітним прийомам і трюкам, але рідко дають світові нові продукти, послуги або стратегії.

А тому потрібен новий підхід до інновацій – потужний, ефективний, широкодоступний, інтегрований в усі аспекти бізнесу і суспільства; такий підхід, який окремі люди і цілі команди зможуть використовувати для створення проривних ідей, які можуть бути втілені в життя і, таким чином, змінити його.

. Дослідження можливостей використання управлінцями методу дизайн-мислення в бізнесі, під час прийняття управлінських рішень, при впровадженні інноваційних методів управління на підприємствах на усіх рівнях менеджменту.

Дослідженнями методики дизайн-мислення в бізнесі займалися як закордонні так і вітчизняні вчені: Т.Браун, Н.Геселева, Джілл Вуділла У., Колко Дж., Г.Саймон, М.Сетінка, Дж.Сколдберг, О.Храмкова, та ін. Але й досі залишаються невирішеними актуальні проблеми співвідношення методів дизайн-мислення з іншими підходами до вирішення винахідницьких і маркетингових завдань.

На сьогоднішній день активно використовують методи, що базуються на командній креативній роботі, прикладом якої є дизайн-мислення. Модель Design thinking була розроблена на початку 1960-х в університеті м. Стенфорд (США). Класична версія курсу надавала можливість досягнути таємниці новаторського мислення за допомогою декількох взаємопов'язаних ланок, а саме: розуміння, фокусування, ідеї, прототипу та тесту. Design thinking має широке застосування у світі. На сьогоднішній день активно подібними методиками користуються одні з найбільших «акул» бізнесу: Microsoft, 3M і SAP, а також міжнародні консалтингові агенції Boston Consulting Group, McKinsley і Bain.

Design thinking – це метод практичного, креативного вирішення проблем та створення рішень з метою покращення майбутніх результатів. У цьому

відношенні цей підхід є формою мислення, де ціллю є покращення ситуації замість вирішення певної проблеми. Зважаючи як на поточні, так і на майбутні умови та властивості задачі, альтернативні рішення можуть розглядатися одночасно. Design thinking виявляє та досліджує як відомі, так і неоднозначні аспекти поточної ситуації задля пошуку схованих параметрів та вільних шляхів, що можуть привести до рішення [2]. Тобто, дизайн-мислення – це комплекс світоглядних і методологічних установок, активне оформлення яких почалося більше десяти років тому як реакція на виникнення нового економічного устрою з неминучою переоцінкою цінностей старої економіки.

Одним з ключових світоглядних принципів дизайн-мислення є емпатія – вміння поглянути на світ очима інших людей, зрозуміти їхні потреби, бажання, та завдання, які постають перед ними. Саме цього вимагає від сучасного бізнесу кардинальна трансформація культури споживання. Інша особливість дизайн-мислення – це міждисциплінарність його платформи, що дозволяє залучати до діалогу фахівців із різних галузей: науки і технології, дизайну та інжинірингу, мистецтва і гуманітарних галузей – психологів, антропологів, культурологів.

З методологічної точки зору підходи дизайн-мислення відносяться до евристичних прийомів вирішення проблем в умовах невизначеності – так званих нестандартних завдань, яким зазвичай протиставляються завдання, не пов'язані з творчим пошуком [3]. Таким чином, дизайн-мислення з точки зору оптимізації процедур з пошуку відповідей на складні багаторівневі проблеми не є принципово новим методом.

Під впливом жорстокої конкуренції світові компанії змушені трансформувати власні підходи до створення інноваційних продуктів, що призводить до розширення і переосмислення функцій дизайну. З тактичного інструменту дизайн поступово перетворився на справжнісінький стратегічний ресурс бізнесу. Виявилось це, зокрема, в появі в інноваційній практиці компаній-лідерів якісно інших способів дослідження ринку – так званих «Дизайн-досліджень», що дозволяють в більш повній мірі виявляти потреби споживачів, на підставі яких необхідно розробляти новий продукт.



Дизайн-мислення починається з навичок, яким інженери і дизайнери навчалися протягом десятиліть в своєму прагненні поєднати потреби людей і доступні технічні ресурси з урахуванням природних обмежень бізнесу. Інтегруючи бажане з точки зору людини, технологічно можливе та економічно виправдане, дизайнери змогли створити продукти, якими ми користуємося й дотепер. Дизайн-мислення заводить нас на крок далі, передаючи всі ці інструменти людям, які ніколи не вважали себе дизайнерами, але які тепер можуть застосовувати такі інструменти при вирішенні найширшого спектра проблем.

Дизайн-мислення використовує можливості, наявні у кожної людини, але не враховуються в стандартних методах вирішення проблем. Такий метод заснований на здатності людини до інтуїтивного відчуття, до розпізнавання паттернів, до створення ідей, що містить не тільки функціональний, але і емоційний компонент, до вираження себе не тільки словами або символами. Ніхто не хоче управляти компанією на підставі почуттів, інтуїції і натхнення, але надмірна впевненість в раціоналізмі і аналітичному підході також є небезпечною. Інтегрований підхід, який лежить в основі дизайн-мислення, пропонує іншу альтернативу.

Human Centered Design – це творчий підхід до вирішення проблем, який допомагає сфокусуватися на своїй цільовій аудиторії під час роботи над створенням нового товару або послуги і зрозуміти, які потреби і проблеми є у таких людей. Методологія Human Centered Design включає інструменти для створення портрета користувача, а також розуміння сценаріїв взаємодії користувачів з товаром або послугою.

Саме слово «дизайн» найчастіше асоціюється з будь-яким об'єктом або кінцевим результатом, але це не єдине його значення. У 1969 році Г.Саймон в своїй книзі “Sciences of the Artificial” визначив дизайн – як процес перетворення існуючих умов в бажані. Таким чином, дизайн-мислення – це процес, який завжди орієнтований на створення кращого майбутнього і пошук нових рішень для комплексних проблем в різних галузях.

Головною особливістю дизайн-мислення, на відміну від аналітичного мислення, є не критичний аналіз, а творчий процес, в якому деколи найнесподіваніші ідеї призводять до найкращого вирішення проблеми. А тому в дизайн-мисленні можна виділити наступні етапи: емпатія; визначення проблеми (фокусування); дослідження (генерація ідей); вибір ідеї; прототипування; вибір найкращого рішення, впровадження рішення, оцінка результатів (тестування). Основні етапи наведено на рис. 1.

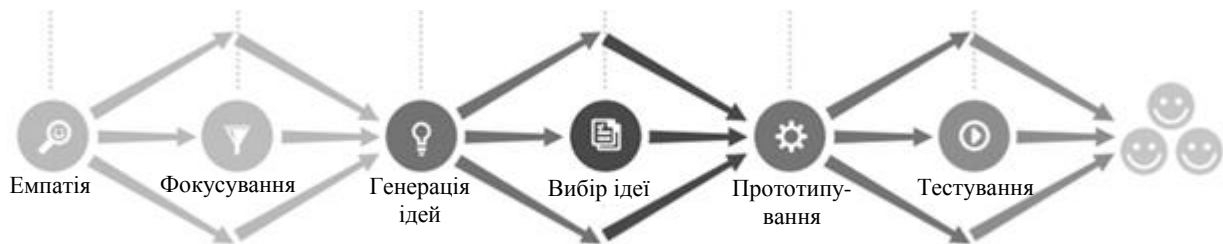


Рисунок 1. Етапи дизайн-мислення

В процесі проходження цих етапів формуються проблеми, задаються правильні питання, придумуються ідеї і обираються найкращі рішення. При цьому, наведені на рис. 1 етапи, не є лінійними – різні етапи можуть проходити одночасно і повертатися до певних етапів за необхідності.

Визначення проблеми – це важливий етап дизайн-мислення, оскільки якщо невірно визначити, в чому проблема, то і рішення теж буде не вірним. Після того, як було визначено проблему, потрібно також визначити, хто є кінцевим користувачем (тобто чия проблема вирішується?) і якого результату необхідно досягти (що є успішним результатом проекту?).

Другий етап в дизайн-мисленні – дослідження (фокусування) – починається з огляду історії проблеми: чи стикався хтось з цією проблемою до цього? Як цю проблему намагалися вирішити? Чи були рішення успішними, чи ні? Чому? та інші запитання. Огляд історії допоможе уникнути «винаходу велосипеда» і тих помилок, які вже були здійснені до цього.

На цьому етапі важливою є взаємодія з кінцевими користувачами (споживачами) – рекомендується поговорити з ними і почути їхню думку про проблему, а також їхні ідеї про те, як цю проблему можна вирішити. Іноді

найбільш ефективним способом дізнатися щось про проблему буде спостереження, оскільки може виявитися, що в реальності ці користувачі ведуть себе не зовсім так, як вони розповідали експертам.

На етапі генерації ідей необхідно зібрати всю наявну інформацію і зрозуміти потреби споживачів (користувачів, клієнтів). Потім розпочинається найцікавіший процес – процес мозкового штурму. Головне завдання мозкового штурму – придумати якомога більше різних ідей, які вирішують проблему. Далі обирається найкраща ідея.

На наступному етапі – прототипування – створюються кілька варіантів майбутнього продукту або рішення, які демонструються різним людям, включаючи кінцевих споживачів. На цьому етапі важливо отримати зворотній зв'язок, який дозволить удосконалити продукт, а потім створити його прототип.

Створення та впровадження продукту – це ще не останній етап в процесі дизайн-мислення. Важливо оцінити те, що було отримано, і, якщо потрібно, доопрацювати або змінити продукт. Важливим є отримання зворотного зв'язку від споживачів, потенційних клієнтів, що дозволить дізнатися, як можна покращити розроблений продукт.

За допомогою дизайн-мислення і такого творчого підходу, який описаний вище, можливо отримати не тільки хороший результат, але і результат, який набагато перевершує початкові очікування. Це причина, з якої методологія дизайн-мислення є популярною на сьогодні в багатьох сферах діяльності, і причина, з якої некомерційні організації також можуть успішно застосовувати дизайн-мислення, придумуючи та впроваджуючи ефективні рішення для тих проблем, з якими вони стикаються у своїй діяльності.

Складність сучасних проектів змушує дизайнерів об'єднуватися в команди. Так, над моделлю автомобіля працюють кілька десятків дизайнерів, а над кожним новим будинком працюють сотні архітекторів. Більш того, дизайнери нерідко доводиться співпрацювати з психологами, експертами в галузі бізнесу, письменниками та режисерами. У творчих колективах постійно з'являються вакансії, у вимогах до яких вказано вміння взаємодіяти на стику

дисциплін. Це вміння відрізняє представників міждисциплінарних команд від працівників багатодисциплінарних груп, де кожен фахівець виконує свою роботу.

Дизайн-мислитель може бути архітектором, який вивчав психологію, художник зі ступенем МВА або інженер з досвідом маркетолога. У багатодисциплінарної команди кожен відстоює свою професійну точку зору, що стає причиною безперервних суперечок. У міждисциплінарній команді ідея – це колективна власність, і кожен несе за них відповідальність.

На весь період проекту за командою необхідно закріпити спеціальний простір для проведення експериментів й ітерацій. Проектні майданчики мають бути досить просторими, щоб зібрати на них всі матеріали досліджень, фотографії, плани, дані і прототипи. Візуальна доступність всіх матеріалів сприяє ідентифікації моделей та стимулює творчий синтез.

Добре організований робочий простір підтримує зв'язок між членами команди, навіть якщо хтось із них відсутній, значно підвищує продуктивність команди за рахунок тісної взаємодії співробітників і покращує комунікацію з клієнтами і партнерами. Наприклад, компанія Procter & Gamble побудувала в Цинциннаті спеціальну інноваційну лабораторію під назвою Центр для прискорення процесу створення діючих прототипів.

В основі дизайн-мислення лежить позитивне ставлення до конкурентних обмежень. На першій стадії дизайнерського процесу важливо визначити серйозні обмеження і оцінити їх. Обмеження найкраще розглядати виходячи з трьох критеріїв успішних ідей:

- 1) реалізація – наскільки ідея є функціональною;
- 2) життєздатність – чи може ідея стати частиною бізнес-моделі;
- 3) доцільність – чи має ідея сенс і цінність для людей.

Досвідчений дизайнер вміє подолати кожне з наведених обмежень, а дизайн-мислитель спроможний їх збалансувати. Популярна консоль для відеоігор Nintendo Wii – чудовий приклад балансу можливостей бути реалізованим, життєздатним і доцільним. Керівництво компанії Nintendo вчасно

зрозуміло, що можна змістити фокус з екранної графіки, і розробили технологію жестикуляційного контролю, що знизило виробничі витрати і багаторазово збільшило прибуток компанії.

Дизайн-мислителі не вирішують окремі проблеми, а займаються проектом в цілому. Проект – це та рушійна сила, яка веде ідею від зародження до втілення. Дизайн-мислення створює природні тимчасові рамки, що забезпечує дисципліну і дає можливість бачити прогрес, вносити зміни на будь-якому етапі і змінювати напрям діяльності. Таким чином, ясність, напрямок і межі проекту допомагають підтримувати стабільно високий рівень творчої енергії.

На сьогодні підходи дизайн-мислення активно використовують в інноваційному підприємстві – для створення нового бізнесу, а також для генерації бізнес-моделей. Виразною стає тенденція застосування апарату дизайн-мислення для формування бажаних сценаріїв розвитку майбутнього, адже діяльність будь-якої організації все більшою мірою буде визначатися цілісним баченням того суспільства, для побудови якого вона слугує. Design thinking – це популярна концепція прийняття рішень у бізнес-світі. Різноманітні організації: підприємницькі стартапи, великі корпорації, державні структури та союстави експериментують з дизайн-мисленням як з альтернативним підходом до традиційного вирішення задач. Дизайн-мислення – реалізована методика, якою користуються найвідоміші корпорації світу для створення інноваційних рішень та втілення їх у життя.

#### **Список використаних джерел:**

1. Браун Т. Дизайн-мышление: от разработки новых продуктов до проектирования бизнес-моделей / Браун Т. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 260 с.

2. Геселева Н. В. Design thinking: інноваційний підхід до генерації бізнес-моделей та процесів прийняття рішень / Н.В. Геселева, А.А. Яценко, П.О. Синенко // Вісник КНУТД. – 2015. – № 1 (83): Серія «Економічні науки». – С. 65-70.

3. Храмова Е. Дизайн-мышление и его роль в формировании инновационной экономики / Екатерина Храмова // Открытые инновации для крупных компаний [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lumiknows.ru/files/lumiknows-innovation-book-skolkovo-2011.pdf>.

4. Kolko J. Design thinking comes of age // Harvard Business Review. – 2015. – Vol. 93.9. – pp. 66-71.

5. Skoldberg J. Design thinking: past, present and possible futures / Skoldberg J., Jill Woodilla U., Zetinkaya M. // Creativity and Innovation Management. – 2013. – Vol. 22.2. – pp. 121-146.

**УДК 65.012.23**

**А.В. Пандас, к.е.н.**

Одеська державна академія будівництва та архітектури

### **ОЦІНКА БУДІВЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ З МЕТОЮ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ**

*Оцінка вартості бізнесу є одним з найбільш дієвих інструментів системи антикризового управління, даючи змогу розроблення стратегії виходу бізнесу з кризового становища. Це відносно нова можливість використання оцінки вартості бізнесу. Стосовно оцінки будівельного бізнесу, то він має свої відмінні особливості обумовлені специфікою. В роботі розглянуто ринкову вартість як базу оцінки та бази оцінки, що відмінні від ринкової вартості, проаналізовані основні підходи до оцінки будівельного бізнесу, виявлені недоліки існуючих підходів. Вивчені взаємозв'язки та залежності між оціночним потенціалом будівельного підприємства і його економічною стійкістю.*

**Ключові слова:** оцінка вартості бізнесу, антикризове управління, затратний, порівняльний, дохідний підхід.

Питання застосування сучасного практичного антикризового управління доводить необхідність формалізації процедур розробки і його впровадження, а також розвитку методичного апарату реалізації стратегічного антикризового управління підприємством. Впровадження в практику принципів стратегічного

антикризового управління дозволить сформувати основу застосування високоефективних методів менеджменту і усунути або, принаймні, знизити негативний вплив виявлених чинників.

Вартісна оцінка та система антикризового управління взаємопов'язані, тому що оцінка бізнесу дозволяє отримувати дані про вартість підприємства як цілої системи, так і окремих її підсистем, і навіть елементів. Основними цілями статті є аналіз взаємозв'язку оцінки бізнесу і системи антикризового управління щодо будівельної спрямованості, визначення ролі і функції, які виконує оцінка бізнесу в антикризовому управлінні, а також розгляд видів вартості, які можливо використовувати при оцінці бізнесу з метою виведення підприємства з кризового стану.

Питанню оцінки бізнесу присвячено значну кількість наукових праць. Даною проблематикою займалися зарубіжні вчені: Ш.П. Пратт, Д. Фрідман, Н. Ордуейя, Г.С. Харрісон, Т.У. Хармс, Р.Е. Келлі, Т. Коупленд, Т. Коллер, Т.М. Десмонд, К. Мерсер. Стосовно досліджень вітчизняних вчених та практиків можна відмітити: Я.І. Маркус, П.В. Круш, С.В. Поліщук, Н.П. Лебедь, В.А. Щербакову, І.П. Холява тощо. Вони заклали основні теоретичні та методологічні положення щодо оцінки бізнесу. Вивченням особливостей оцінки вартості бізнесу з метою антикризового управління займаються: Н.М. Соколова, Д.В. Попович, Н.Б. Мігай та ін. Вчені, що спеціалізуються на антикризовому управлінні будівельними підприємствами – це Х.М. Гумба, М.Ю. Мишланова.

Загалом оцінка бізнесу здійснюється при таких видів діяльності, як купівля-продаж, кредитування під заставу, страхування майна, приватизація. А в антикризовому управлінні, в умовах нестабільності національної економіки, оцінка вартості бізнесу і його активів набуває особливої актуальності при проведенні процедур банкрутства, реструктуризації.

Антикризове управління – це керований процес запобігання або подолання кризи, що відповідає цілям підприємства і відповідним об'єктивним тенденціям його розвитку. В такому управлінні поєднуються передбачення небезпеки

кризи, аналіз його симптомів, заходів щодо зниження негативних наслідків кризи і використання його факторів для подальшого розвитку [1, с.13]. Криза – не одномоментне явище, це процес, і раптовість його настання в більшості випадків – уявна. Своєчасна кваліфікація стану економічного суб'єкта і вживання профілактичних заходів дозволяє локалізувати кризову ситуацію і запобігти кризі. Проведення якісного аналізу ефективності антикризового управління досить складний процес. Це, перш за все, обумовлено відсутністю документальної формалізації багатьох дій власників і менеджерів, закритістю та обмеженим доступом до джерел інформації.

В практиці виділяють три етапи дослідження ефективності антикризового управління бізнесом, що дозволяють дати об'єктивну і суб'єктивну оцінку ситуації:

1. аналіз динаміки зміни фінансово-економічної ситуації;
2. аналіз ефективності реалізації процедур банкрутства;
3. аналіз ефективності антикризового управління бізнесом до виникнення кризи, під час кризи і в посткризовий період (за результатами опитування експертів).

Залежно від поставленої мети антикризового управління розрізняють дві основні групи антикризових заходів:

1. заходи, спрямовані на збереження досягнутого рівня виробництва;
2. заходи щодо розвитку виробництва і підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Домінування тієї чи іншої групи заходів залежить не тільки від поставленої мети, але і від можливостей її виконання. Це, перш за все, визначається розвитком теоретичної бази антикризового управління і наявністю в штаті підприємства кваліфікованих менеджерів.

Традиційними і найбільш популярними заходами виходу з кризи є: зниження собівартості, всебічне скорочення витрат, реструктуризація з реорганізацією структури управління, агресивна маркетингова політика та ін.



Слід зауважити, що антикризове управління вимагає нестандартних, термінових, вимушених заходів, що зумовлюють подальший розвиток.

Однією з основних цілей в процесі антикризового управління є отримання інформації про його вартість. Збільшення ринкової вартості підприємства означає, що підприємство знаходиться на стадії зростання, а її зниження є головним індикатором ненадійного положення справ [2, с.67].

Оцінка бізнесу – одне з важливих завдань антикризового керування, що здійснюється для фінансового оздоровлення або ліквідації визнаних банкрутами підприємств. Оцінка вартості бізнесу виконує наступні функції:

1. оцінка – критерій ефективності антикризових заходів;
2. оцінка може служити тією вихідною інформацією, яка дозволить прийняти певні рішення в ході антикризового управління або зовнішнього і конкурсного управління [3, с. 54]:

- для визначення розміру і формування конкурсної маси при ліквідації підприємства;

- при передачі об'єктів в оренду;
- при розрахунку податку на майно.

При оцінці бізнесу з метою антикризового управління розраховуються різні види вартості: ринкова вартість, вартість при існуючому використанні, ліквідаційна, утилізаційна, інвестиційна вартості, вартість з обмеженим ринком та інші (Таблиця 1). Інакше кажучи, один і той самий об'єкт в конкретний момент часу може бути оцінений по-різному і мати неоднакову вартість [4, с.175].

Оцінка бізнесу, що проводиться при антикризовому управлінні повинна включати:

1. проведення аналізу фінансового стану підприємства;
2. визначення співвідношення між вартістю майна і розміром заборгованості за грошовими зобов'язаннями;
3. проведення інвентаризації;

4. оцінка майна боржника (в разі відкриття ліквідаційної процедури виробництва).

В сьогоднішніх умовах успішний розвиток інвестиційно-будівельної діяльності залежить від правильного оціночного механізму виробничо-економічного потенціалу будівельного бізнесу.

Таблиця 1

### Види вартості та доцільність їх використання при антикризовому управлінні

Вид	Доцільність використання
<b>Ринкова вартість</b>	Широко використовуваний вид вартості в оцінці бізнесу при антикризовому управлінні, тому що ефективне управління неможливе без виявлення ринкової вартості бізнесу. Для цілей арбітражного управління визначити ринкову вартість буває досить важко, це пов'язано з тим, що продаж майна не є добровільною угодою, так як майно реалізується за рішенням суду; майно продається в обмежений термін та при продажу не враховується ринкова ситуація, а це не дає змоги реалізувати активи за максимальною ціною.
<b>Балансова та залишкова вартості</b>	В основі розрахунку лежать тільки дані балансу, в зв'язку з цим, дані види вартості не показують дійсної вартості підприємства на ринку і недоцільні при визначенні ефективності антикризового управління.
<b>Вартість відтворення або вартість заміщення</b>	В основі даних вартостей лежить розрахунок витрат на будівництво, використовувати їх недоречно, тому що метою антикризового управління є управління існуючим підприємством, а не будівництво нового.
<b>Інвестиційна вартість</b>	Інвестиційна вартість частіше використовується для обґрунтування інвестиційних проектів і, як правило, являє собою вартість об'єкта для інвестора, вона визначається, виходячи з його суб'єктивних цілей, і покупцеві це може дозволити прийняти більш раціональне та обґрунтоване рішення про покупку або продаж. В рамках арбітражного управління, підприємство продається інвестору не тільки, як набір активів, а як майбутні доходи.
<b>Оподатковувана вартість</b>	Використання оподаткованої вартості для цілей антикризового управління можливо при розробці стратегії фінансового оздоровлення, для подальшої його оцінки, однак на практиці цей вид вартості практично не використовується
<b>Утилізаційна вартість</b>	Використання утилізаційної вартості може бути корисно для визначення доходу від реалізації зношеного обладнання, вкрай рідко використовується у антикризовому управлінні.

<b>Ліквідаційна вартість</b>	Ліквідаційна вартість являє собою чисту грошову суму, яку власник може отримати при ліквідації бізнесу і роздільної продажу його активів. У випадку коли підприємство знаходиться на заключній стадії процедури банкрутства, необхідно одразу розраховувати ліквідаційну вартість. Розрахунок передбачає: - визначення виручки від продажу активів підприємства; - розрахунок витрат на його ліквідацію. Різниця між зазначеними складовими і являє собою ліквідаційну вартість бізнесу [5, с.75].
------------------------------	---

В результаті цього аналіз виробничих і інвестиційних можливостей, правильні управлінські рішення забезпечують зростання потенціалу бізнесу будівельної індустрії.

Оцінка будівельного бізнесу – це визначення ринкової вартості бізнесу або його частин, що передбачає аналіз сукупного виробничо-економічного потенціалу, який об'єднує в собі не тільки внутрішні показники виробничої потужності системи, але і показники-індикатори її поточного економічного становища на ринку конкурентної будівельної продукції, сукупну здатність наявних інвестиційних та економічних ресурсів підприємства здійснювати виробничо-економічну діяльність з випуску продукції, товарів, послуг, задовольняти запити населення, громадські потреби, забезпечуючи розвиток виробництва і споживання [6, с.17]. Оцінка бізнесу є найбільш складним видом оціночної діяльності, тому що в даному випадку аналізується не тільки поточний стан бізнесу, але і його економічний потенціал, оцінюються прогнозовані майбутні вигоди (очікувана чиста віддача від функціонування підприємства та виручка від його перепродажу), а також враховується аналіз ліквідності окремих об'єктів, розрахунок термінів експозиції при реалізації оцінюваних об'єктів.

Існують три загальноприйняті методичні підходи до оцінки, що базуються на однойменних концепціях оцінки: витратний, порівняльний та дохідний. За визначенням Національного стандарту №1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав», методичні підходи – це загальні способи визначення вартості майна, які ґрунтуються на основних принципах оцінки.

Три методологічні підходи, що складають основу оцінки майна, вкрай досконально вивчені. Однак існує проблема у використанні даної методології на прикладному рівні, коли йдеться про оцінку бізнесу який має галузеву приналежність. Розглянемо кожен з них.

**Порівняльний підхід.** Його головний недолік в контексті будівельного бізнесу – це необхідність достовірної інформації про вартість аналогічних компаній. Отримати таку інформацію досить складно, так як на вітчизняному ринку реальна ціна конкретної проданої компанії як правило не відома.

**Витратний підхід.** Можна стверджувати, що даний підхід також не є дієвим в разі оцінки будівельної компанії. Пов'язано це з тим, що вартість створення будівельної фірми, зокрема придбання матеріальних активів, буде набагато дешевше, ніж покупка вже існуючого підприємства з аналогічним матеріальним активом. Якщо мова, звичайно, не йде про продаж компанії за ліквідаційною вартістю (при загрозі банкрутства).

Отже, найбільш раціональним підходом для оцінки будівельного бізнесу є **дохідний підхід**. Щоб визначити реальну ціну конкретного будівельного підприємства, необхідно з'ясувати наскільки підприємство прибуткове і чи є у нього шанси залишатися таким і в перспективі. Оцінка вартості бізнесу дохідним підходом здійснюється шляхом аналізу фінансових результатів попередніх періодів та визначенням перспектив розвитку на майбутнє.

При оцінці перспектив, в першу чергу приймається до розгляду поточний портфель замовлень підприємства з урахуванням як активних, вже забезпечених контрактами замовлень так і пасивних, тобто очікуваних замовлень у вигляді заявок на участь в конкурсах і тендерах. Аналіз портфеля проводиться окремо по кожному замовленню з урахуванням специфіки кожного конкретного проекту і його частки в загальному портфелі замовлень.

Серед внутрішніх факторів, що впливають на вартість бізнесу розглядають організаційну структуру підприємства, наявність затвердженої системи бізнес-

процесів, наявність системи внутрішнього контролю, рівень управління людськими ресурсами.

Серед зовнішніх факторів враховуються, в першу чергу, ситуація на ринку: співвідношення попиту і пропозиції і тенденція на найближче майбутнє.

Однак приймаються до розгляду і інші чинники, що впливають на ринкову вартість бізнесу – це ділова репутація, диверсифікація за будівельними напрямками, поточна конкурентоспроможність, структура капіталу, вплив великих акціонерів і ставлення до існуючих та потенційних акціонерів.

Причини неспроможності будівельного бізнесу, обумовлені негативним впливом внутрішніх факторів:

#### 1. Матеріально-технічні:

- Слабке матеріально-технічне забезпечення з високим рівнем морального і фізичного зносу основних фондів, відсутність коштів на їх оновлення, технологічна відсталість [7].

- Дефіцит оборотних коштів і низька їх оборотність.

- Зниження ефективності використання матеріально-технічних ресурсів та виробничої потужності основних засобів.

#### 2. Організаційні фактори:

- Неефективність і нерациональність організації будівельного виробничого процесу, що викликає необґрунтовано високі його витрати.

- Відсутність фінансової прозорості витрат і, як наслідок, неможливість ними управляти; невиправдано висока собівартість будівельної продукції; несумірний з результатами праці розмір накладних витрат.

- Відсутність системного підходу до управління діяльністю підприємства, неясність стратегічної перспективи та управлінських рішень.

- Збої в постачанні матеріальних ресурсів.

#### 3. Соціально-економічні фактори:

- Маніпулювання активами підприємства в результаті спотворення їх поточної вартості під впливом інфляції та переоцінок.

- Слабкий маркетинг.
- Несприйнятливність діяльності будівельних підприємств до інновацій.
- Невміння управляти інвестиційними ресурсами; залучення позикових коштів в оборот підприємства на не вигідних умовах.

Стратегія розвитку будівельного бізнесу повинна бути орієнтована на згладжування циклічних коливань, вирівнювання траєкторії розвитку, що включає етапи спаду, ділової активності, стабілізації і підйому. Чим сильніше стратегічне та фінансове становище організації, тим ймовірніше, що її стратегія добре продумана і чітко реалізується.

Труднощі із залученням інвестицій і позикових джерел фінансування в кризовий період зумовлюють специфічний інструментарій планування, спрямований на пошук внутрішніх резервів, зміцнення фінансового стану організації, підвищення ефективності менеджменту, впровадження організаційно-економічних інновацій, структурні оновлення. Якісну інформацію відносно фінансової стійкості, платоспроможності, ліквідності та ділової активності підприємства дає оцінка бізнесу.

Таким чином, кажучи про роль і функціональне призначення оцінки бізнесу з метою антикризового управління, можна зробити висновки:

1. Оцінка вартості бізнесу важлива в якості критерію для прийняття правильних антикризових рішень і алгоритму послідовності дій, а також пошуку існуючої альтернативи (продаж бізнесу, реорганізація підприємства, закриття неперспективних напрямів бізнесу та інше).

2. Оцінка вартості бізнесу може виступати критерієм оцінки ефективності антикризового управління, коли на основі застосування альтернативних антикризових рішень відбувається зміна вартості бізнесу, особливо на різних стадіях процедури банкрутства (неспроможності), тобто спостереження, зовнішнього і конкурсного управління.

3. Оцінка вартості бізнесу в цілях антикризового управління може служити не тільки вихідною інформацією для прийняття правильних рішень, але і використовуватися в ході антикризового управління.

Це дозволить підприємству не тільки вижити в кризовий період, але і забезпечить економічне зростання і відновлення лідируючих позицій на будівельному ринку.

#### **Список використаних джерел:**

1. Жариков В.В. Антикризисное управление предприятием: учебное пособие / В.В. Жариков, И.А. Жариков, А.И. Евсейчев. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2009. – 128 с.

2. Щербаков В.А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / В.А. Щербаков, Н.А. Щербакова. – М.: Омега- Л, 2012. – 315 с.

3. Нариманов Т.Н. Качество антикризисного управления: инструментарий оценки / Т.Н. Нариманов, В.И. Терехин // Вестник ТГУ, 2007. – №5. – С. 174 – 177

4. Мігай Н.Б. Особливості оцінки бізнесу з метою антикризового управління / Н.Б. Мігай // Науковий вісник Херсонського державного університету, 2015. – №15. Частина 2. – С. 73 – 76

5. Григорьев В. В. Особенности оценки несостоятельных предприятий / В. В. Григорьев. – М.: Спарк, 2007. – 54 с.

6. Гумба Х.М. Антикризисное управление строительными предприятиями / Х.М. Гумба, М.Ю. Мишланова, А.Г. Гамисония. Учебное пособие. – М.: МГСУ, 2008. – 150 с.

7. Рукинов М.В. Причины и виды банкротства / М.В. Рукинов // Проблемы современной экономики, 2008. – №1 (25)

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

**ЕВОЛЮЦІЯ НАУКОВИХ ПОГЛЯДІВ ЩОДО РОЗВИТКУ  
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ ПІДПРИЄМСТВ**

*У статті проведено аналіз еволюції наукових поглядів зарубіжних та вітчизняних вчених щодо розвитку зовнішньоекономічних зв'язків підприємств. Було встановлено, що на початковому етапі науковцями розглядалась можливість існування зовнішньоекономічних зв'язків лише у держави. В контексті проведеного дослідження, було обгрунтовано особливе значення теорій інтернаціоналізації підприємств, в основі яких лежить пояснення чинників формування та розвитку зовнішньоекономічних зв'язків підприємств.*

**Ключові слова:** *зовнішньоекономічні зв'язки, теорії інтернаціоналізації, модель інтернаціоналізації підприємства, експорт, імпорт.*

У своїй еволюції теорія зовнішньоекономічних зв'язків пройшла крізь призму основних етапів розвитку світової торгівлі, залежно від домінування тих чи інших форм суспільно-економічних відносин. До середини ХХ ст. погляди зарубіжних вчених і практиків щодо розвитку зовнішньоекономічних зв'язків формувались під впливом теорій міжнародної торгівлі (теорія абсолютних переваг А. Сміта, теорія відносних переваг Д. Рікардо, теорія факторів виробництва Е. Хекшера та Б. Оліна, теорія життєвого циклу товару Р. Вернона тощо), у яких домінуючу роль відігравала держава. Однак, науково-технічна революція та розвиток транснаціональних корпорацій сприяли появі нових теорій – інтернаціоналізації підприємств. Все більше науковців у своїх працях почали звертати увагу на те, що дослідження в галузі міжнародної торгівлі не можливо проводити лише на макроекономічному рівні. Адже, підприємства відіграють важливу роль у зовнішньоекономічних відносинах країн, сприяючи збільшенню обсягів виробництва та зростанню економічного добробуту населення.



Теоретичні засади розвитку зовнішньоекономічних зв'язків держави та підприємств досить широко представлені у наукових працях таких зарубіжних та вітчизняних вчених як: А. Сміт, Д. Рікардо, Е. Хекшер, Б. Олін, В. Столпер, П. Семюельсон, В. Леонт'єв, С. Хаймер, Р. Вернон, П. Баклі, М. Кассон, Дж. Йохансон, Ф. Відершайм-Паул, Г. Хоканссон, Дж. Даннінг, О. Андерсен, П. Андерсен, С. Ахмад, В. Чан, С. Діма, Р. Морган, К. Катсікес, В. Шарма, М.К. Ерраміллі, О.В. Шкурупій, П. Г. Ільчук, Ю.В. Вдовиченко, Ю.В. Орловська, Г.В. Дугінець, І.М. Польова та ін. Однак, така сукупність різноманітних поглядів потребує певної систематизації та уточнення.

Метою статті є проаналізувати та систематизувати наукові погляди щодо розвитку зовнішньоекономічних зв'язків підприємств для визначення основних етапів їх еволюції.

Появі теорій інтернаціоналізації підприємств передували теорії, що обґрунтовували участь лише країн у зовнішньоекономічних відносинах. З часом, почали з'являтися наукові погляди, які розглядали підприємства як повноцінних учасників міжнародних відносин. Основний зміст фундаментальних теорій розвитку зовнішньоекономічних зв'язків на рівні країн та підприємств, як виробничих систем, представлено в табл. 1.

В основі теорій інтернаціоналізації лежить пояснення чому підприємства виходять на зовнішній ринок та формують відносини з іноземними партнерами, які набувають форм зовнішньоекономічних зв'язків. В економічній літературі не існує єдиного підходу до класифікації даних теорій.

Так, вітчизняним науковцем П.Г. Ільчуком було систематизовано усі численні теорії інтернаціоналізації підприємств на п'ять груп: економічні теорії (монополістичної переваги, олігополістичної реакції, локалізації, інтерналізації

**Фундаментальні теорії розвитку зовнішньоекономічних зв'язків  
підприємств**

Теорія	Основний зміст теорії	Засновники теорії, рік
Теорія абсолютних переваг (Absolute advantage theory)	Країна отримує вигоду від зовнішньої торгівлі, якщо експортує ті товари, у виробництві яких має абсолютні переваги порівняно з іншими країнами.	А. Сміт (A. Smith), 1776р.
Теорія порівняльних переваг (Comparative advantage theory)	Країна отримує вигоду від зовнішньої торгівлі, якщо експортує ті товари, виробництво яких має порівняльні переваги відносно інших товарів внутрішнього ринку.	Д. Рікардо (D. Ricardo), 1817р.
Теорія факторів виробництва (Factor proportion theory)	Країна обирає спрямування експортного виробництва, заснованого на використанні надлишкових ресурсів, а спрямуванням для імпорту є виробництво, яке передбачає використання рідкісного ресурсу.	Е. Хекшер (E. Hecksher), Б. Олін (B. Ohlin), 1933р.
Теорема вирівнювання цін на фактори виробництва (Factor price equalization theorem)	У процесі міжнародної торгівлі відбувається вирівнювання цін факторів виробництва між країнами, якщо фактори виробництва є однорідними, техніка ідентичною, конкуренція досконалою та існує повна мобільність товарів.	В. Столпер (W. Stolper), П. Семюельсон (P. Samuelson), 1941р.
Парадокс Леонт'єва (Leontief paradox)	Теорія факторів виробництва Е. Хекшера та Б. Оліна не знаходить свого підтвердження на практиці, оскільки капіталонасичені країни експортують трудомісткі товари, а трудонасичені країни експортують капіталомісткі товари.	В. Леонт'єв (W. Leontief), 1953р.
Теорія недосконалості ринку (Market imperfections theory)/ теорія монополістичної переваги (Monopolistic advantage theory)	Підприємство, яке набуває конкурентну перевагу внаслідок володіння матеріальними або нематеріальними активами, має передумови для діяльності на зарубіжних ринках, яка повинна бути достатньо вагомою і складною щодо імітації, щоб нейтралізувати кращі базові позиції підприємств, які функціонують на конкретному зарубіжному ринку. Якщо недосконалість зарубіжного ринку є високою, підприємство обирає як спосіб виходу на нього прями іноземні інвестиції; якщо навпаки – підприємство обирає ліцензування.	С. Хаймер (S. Hymer), 1960р.
Теорія міжнародного життєвого циклу	На ранніх етапах життєвого циклу продукту підприємство використовує експорт як спосіб виходу на зовнішній ринок, на пізніх етапах –	Р. Вернон (R. Vernon), 1966р.

продукту (International Product life cycle theory)	пряме іноземне інвестування.	
Теорія інтерналізації (Internalization Theory) / теорія трансакційних витрат (Transaction costs theory)	Інтернаціоналізація являє собою поступовий процес, за допомогою якого підприємства розширюють свої зовнішньоекономічні операції та який включає в себе чотири послідовних етапи: підприємства працюють на внутрішньому ринку і не здійснюють експортну діяльність; підприємства експортують свою продукцію за допомогою агентів або посередників у зарубіжних країнах; підприємства створюють закордонні філії. Теорія інтерналізації базується на фундаментальному положенні теорії трансакційних витрат – підприємства прагнуть мінімізувати трансакційні витрати, входячи на зарубіжний ринок.	П. Баклі, М. Кассон (P. Buckley, M. Casson), 1976р.
Уппсальська теорія (Uppsala Model)	Інтернаціоналізація підприємств за географічною характеристикою відбувається послідовно, спочатку обираються ринки найближчих країн, а потім з накопиченням досвіду, більш географічно віддалені зарубіжні ринки.	Дж. Йохансон, Ф. Відершайм-Паул (J. Johanson and F. Wiedersheim-Paul), 1975р.
Теорія мережевого підходу (Networks Theory)	Інтернаціоналізація підприємств сприяє розвитку довгострокових зв'язків між ними та їх закордонними постачальниками, клієнтами тощо. Якщо мережеві відносини забезпечують підприємству сильні конкурентні переваги, то при виході на зовнішній ринок надається перевага прямим іноземним інвестицій, якщо навпаки – підприємство використовує спосіб зі слабким контролем.	Г. Хоканссон (H. Hekansson), 1987 р.
Еклектична теорія Eclectic Theory (OLI Model)	Передумови інтернаціоналізації підприємств (зокрема, здійснення прямих іноземних інвестицій) визначаються трьома взаємозалежними перевагами: парадигма OLI (O-ownership (володіння), L-location (розташування), I-internalization (інтерналізація).	Дж. Даннінг (J.H. Dunning), 1977 р.
Інноваційні теорії інтернаціоналізації (Innovation-related internationalization taxonomies)	Дані теорії ґрунтуються на трьох загальних теоріях інноваційної діяльності підприємства: класичній теорії інновацій, теорії дифузії інновацій, а також біхевіористській теорії. У цих теоріях інтернаціоналізація розглядається як інновація, що полягає у вході на новий закордонний ринок. Підприємство поетапно підвищує рівень інтернаціоналізації, долаючи опір управлінського персоналу і працівників перед змінами (інноваціями).	О. Андерсен (O. Andersen), 1993 р.

Складено автором на основі: [8, с. 32-39; 10; 2; 9]

і еkleктична теорія міжнародного виробництва); виробничі теорії (міжнародного життєвого циклу продукту і привласнення); фінансові теорії (валютних зон, Гірша, диверсифікації, реальних варіантів, портфельна теорія); біхевіористські теорії (уппсальська теорія, інноваційна теорія, теорія стратегічного підходу, теорія мережевого підходу); ресурсні теорії (теорії еволюційного підходу, «глобальних від початку» підприємств, потенціалу організації, LLL) [4].

Серед зарубіжних вчених такого систематизованого підходу до класифікації теорій інтернаціоналізації підприємств немає. Приміром, Р. Морган (R.E. Morgan), К. Катсікеас (C.S. Katsikeas), С. Діма (S.C. Dima) окрім теорій інтернаціоналізації підприємств виділяють теорії прямих іноземних інвестицій, до яких відносять теорію недосконалості ринку, теорію міжнародного виробництва, теорію інтерналізації, теорію місцерозташування, теорію структури попиту, теорію трансакційних витрат, еkleктичну теорію. В свою чергу, до теорій інтернаціоналізації підприємств науковці відносять уппсальську модель інтернаціоналізації, інноваційні теорії інтернаціоналізації та теорію зростаючої інтернаціоналізації [11; 9].

З іншого боку, П. Андерсен (P. Andersen), С.З. Ахмад (S.Z. Ahmad), В.М. Чан (W.M. Chan) у своїй праці зазначають, що існує біля дев'яти теорій інтернаціоналізації підприємств, які згруповано за такими парадигмами: парадигма недосконалості ринку (теорії монополістичної переваги та міжнародного життєвого циклу товару), біхевіористська парадигма (теорії інтернаціоналізації та мережевого підходу), парадигма «провалу» ринку (теорія інтерналізації, еkleктична теорія, теорія трансакційних витрат). Окрему групу становлять сучасні підходи до визначення теорій інтернаціоналізації підприємств, до яких відносяться ресурсний підхід та теорія непередбаченості [10].

Незважаючи на розбіжності у класифікації теорій інтернаціоналізації підприємств, усі вони, в тій чи іншій мірі, мали безпосередній вплив на формування теорії розвитку зовнішньоекономічних зв'язків підприємств.

Проблема інтернаціоналізації підприємств також не залишилась поза увагою вітчизняних науковців. Свій внесок у дослідження питання інтернаціоналізації підприємств зробили Ю.В. Вдовиченко, розглянувши теорії інтернаціоналізації економічної діяльності та розвитку міжнародного бізнесу в умовах інформатизації світової економіки та провівши аналіз еволюції даних теорій (у концепції проблем виникнення ТНК) [1], Ю.В. Орловська та Г.В. Дугінець, які визначили суть і зміст інтернаціоналізації діяльності підприємства як економічної категорії, а також проаналізували світовий досвід підвищення конкурентоспроможності підприємства на основі стратегій інтернаціоналізації з метою його впровадження на українських підприємствах [6], І.М. Польова, яка представила характеристику етапів інтернаціоналізації підприємств [7].

Багато наукових праць присвятив вивченню даної проблеми П.Г. Ільчук. Зокрема, науковець визначив такі основні переваги інтернаціоналізації підприємств як збільшення обсягу реалізації продукції, досягнення ефекту масштабу діяльності, посилення ринкової позиції підприємства та зменшення залежності від існуючих ринків, отримання можливості використання відмінностей і спільних характеристик вітчизняного ринку у порівнянні із закордонними ринками та отримання можливості застосування існуючого досвіду управління на нових ринках та набуття нового досвіду діяльності. П.Г. Ільчук також зазначає, що ведення підприємствами діяльності на закордонних ринках супроводжується необхідністю здійснювати додаткові витрати – початкові (пов'язані зі входженням на закордонний ринок), витрати на формування ринкової позиції (пов'язані з формуванням відносин з суб'єктами даного закордонного ринку: покупцями, торговими посередниками, постачальниками й органами державної влади) та операційні (поточні) витрати [3]. Вченим також пропонується визначення ефективності інтернаціоналізації, яке на відміну від інших груп теорій інтернаціоналізації підприємств, ґрунтується на основі порівняння фінансових результатів від формування та реалізації заходів інтернаціоналізації [5] та дослідженні інноваційні теорії інтернаціоналізації підприємств [2].

Таким чином, з результатів проведеного дослідження стає очевидним, що:

- по-перше, об'єктом усіх теорій інтернаціоналізації підприємств, запропонованих як зарубіжними, так і вітчизняними вченими, здебільшого є процес інтернаціоналізації транснаціональних корпорацій, які розташовані у промислово-розвинених (індустріальних) країнах;
- по-друге, дослідження проблем розвитку зовнішньоекономічних зв'язків підприємств вітчизняними науковцями стали проводитись відносно недавно, оскільки зовнішньоекономічна діяльність українських підприємств почала зароджуватись лише у роки перебудови національної економіки.

Зважаючи на активну інтеграцію у світове господарство країн з перехідною економікою та значний розвиток зовнішньоекономічної діяльності середніх та малих підприємств цих країн, виникає потреба проведення нових та актуальних досліджень у даному напрямку.

#### **Список використаних джерел:**

1. Вдовиченко Ю. В. Модифікація теорій інтернаціоналізації бізнесу в умовах інформатизації світової економіки / Ю. В. Вдовиченко. // Ефективна економіка. - 2012. - № 3. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2012\\_3\\_74](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2012_3_74)
2. Ільчук П. Г. Основні етапи інтернаціоналізації та показники, що їх характеризують, відповідно до інноваційних теорій інтернаціоналізації підприємств / П. Г. Ільчук // Бізнес Інформ. - 2013. - № 12. - С. 259-264.
3. Ільчук П. Г. Переваги інтернаціоналізації підприємств / П. Г. Ільчук // Інноваційна економіка. - 2014. - № 4. - С. 128-134.
4. Ільчук П. Г. Узагальнення та класифікація теорій інтернаціоналізації підприємств / П. Г. Ільчук. // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. – 2013. – №25 (II). – С. 56–69.

5. Ільчук П. Г. Фінансові теорії інтернаціоналізації підприємств / П. Г. Ільчук // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. - 2014. - Вип. 1. - С. 8-18.

6. Орловська Ю.В. Світовий досвід підвищення конкурентоспроможності підприємства на основі стратегій інтернаціоналізації / Ю.В. Орловська, Г.В. Дугінець, Р.А. Алієв // Економічний простір. - 2013. - №74. - С. 42-52.

7. Польова І. М. Інтернаціоналізація діяльності підприємства: теоретичні підходи / І. М. Польова // Проблеми та перспективи розвитку економіки і підприємництва та комп'ютерних технологій в Україні: збірник тез за матеріалами VIII Науково-технічної конференції науково-педагогічних працівників, 26-31 березня 2012 р. / Національний університет «Львівська політехніка», Інститут підприємництва та перспективних технологій. - Львів, - 2012. - С. 45-47.

8. Шкурупій О.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посібник / О. В. Шкурупій, В. В. Гончаренко, І. А. Артеменко [та ін.]; за ред. О.В. Шкурупій. – Київ: Цент учбової літератури, 2012. – 248 с.

9. Dima S. C. (2010). From International Trade to Firm Internationalization. European Journal of Interdisciplinary Studies, vol. 2, issue 2, pp. 8-15.

10. Peter Andersen, Syed Zamberi Ahmad, Wai Meng Chan. (2014). Revisiting the Theories of Internationalization and Foreign Market Entry Mode: A Critical Review. International Journal of Business and Commerce, vol. 4, No.01, pp. 37-86.

11. Robert E. Morgan, Constantine S. Katsikeas. (1997). Theories of international trade, foreign direct investment and firm internationalization: a critique». Management Decision, vol. 35 Issue 1, pp.68-78.

**ФАНДРАЙЗИНГ: ПРИНЦИПИ, ЗАВДАННЯ, НАПРЯМКИ  
ДІЯЛЬНОСТІ**

*Для ресурсного забезпечення соціально значимих ініціатив в Україні доцільним є використання фандрайзингу. Характеристика фандрайзингу як інструменту соціально-відповідальної взаємодії суб'єктів суспільних відносин. Фандрайзинг це процес залучення ресурсів необхідних для реалізації соціально важливого проекту чи програми.*

*Ключові слова: фандрайзинг, благодійна організація, програма, проект, донори, беніфіціар, філантроп.*

Суспільство складається з безлічі організацій, з якими пов'язані всі аспекти і прояви людського життя – суспільства в цілому, економіки, науки, культури, освіти, оборони, навіть особистого життя. В сучасних умовах набули популярності громадські організації. І тому актуальним є дослідження специфіки менеджменту громадських організацій, адже виконує планування, організацію, приведення в дію та контроль організації з метою досягнення координації людських і матеріальних ресурсів, необхідних для ефективного виконання завдань.

Актуальним на сьогодні є вміння знаходити необхідні фонди, пробудити інтерес до свого проекту, презентувати його, чітко сформулювати заявку, розробити програму заходів для залучення додаткових ресурсів на втілення програм, проектів та дослідних робіт. Вирішенню даних питань, а також забезпеченню розвитку і ефективної діяльності некомерційних і громадських організацій сприяє впровадження фандрайзингу як пошуку джерел фінансування в практику роботи неприбуткових підприємств і організацій. Український досвід у залученні коштів для громадських організацій, на перший погляд, є досить багатим і значним. Але все ж тут є важливим і зарубіжний



досвід, який сприяє розвитку громадських організацій і є основою для українського досвіду і тому потребує детального вивчення.

Питаннями розвитку фандрайзингу та дослідженням фандрайзингової діяльності присвячені роботи провідних вітчизняних та закордонних фандрайзерів: Артем'євої Т.В., Балашової А.Л., Башун О.В., Дугласа А.Дж., Комаровського О.В., Карлсон К.Дж., Куц С., Тульчинського Г.Л. та інших. Проте всі вони звертали увагу на проведення фандрайзингової діяльності в окремих сферах або висвітлювали тільки окремі аспекти того чи іншого питання. Тому проблеми розвитку фандрайзингу взагалі як засобу забезпечення реалізації соціально значущих програм, науково-дослідних проєктів та безперебійної діяльності неприбуткових організацій та соціальних підприємців залишаються актуальними, особливо в умовах економічної нестабільності України, що вимагає додаткових досліджень щодо умов та перспектив подальшого розвитку фандрайзингової діяльності.

Метою статті є характеристика фандрайзингу як інструменту активізації соціально-відповідальної взаємодії суб'єктів суспільних відносин.

Термін фандрайзинг походить від англійського *fundraising* (словосполучення англійських слів *fund* (кошти, фонди) і *raise* (піднімати, збільшувати)) – залучення ресурсів, коштів.

Фандрайзинг – це професійна діяльність щодо мобілізації фінансових та інших ресурсів для реалізації соціально значущих і науково-дослідних неприбуткових проєктів, яка вимагає спеціальних знань та навичок фандрайзера, що можуть вплинути на прийняття позитивного рішення донора[7].

Суб'єктами фандрайзингової діяльності є неприбуткові організації (НПО), які займаються пошуком джерел фінансування та інших необхідних ресурсів для реалізації проєктів. Згідно Податкового кодексу України до НПО відносяться: бюджетні установи; громадські об'єднання; політичні партії; релігійні, благодійні організації; пенсійні фонди; метою яких не може бути одержання і розподіл прибутку серед засновників, членів органів управління,

інших пов'язаних з ними осіб, а також серед працівників таких організацій – після внесення таких установ та організацій до Реєстру неприбуткових організацій та установ[5].

Об'єктами фандрайзингу виступають різні категорії донорів, основними з яких є благодійні фонди, приватні особи, корпорації та бізнес-структури.

Розкриття сутності фандрайзингу нерозривно пов'язане з характеристикою понять, що відносяться до фандрайзингової термінології[7].

- бенефіціар – набувач благодійної допомоги (фізична особа, неприбуткова організація або територіальна громада), що одержує допомогу від одного чи кількох благодійників для досягнення цілей, на досягнення яких спрямований проект та визначених законодавством;

- благодійна організація – юридична особа приватного права, установчі документи якої визначають благодійну діяльність в одній чи кількох сферах як основну мету її діяльності;

- благодійний грант – цільова допомога у формі валютних цінностей, яка має бути використана бенефіціаром протягом строку, визначеного благодійником;

- благодійник – дієздатна фізична особа або юридична особа приватного права (у тому числі благодійна організація), яка добровільно здійснює один чи кілька видів благодійної діяльності;

- благодійною пожертвою визнається безоплатна передача благодійником коштів, іншого майна, майнових прав у власність бенефіціарів для досягнення певних, наперед обумовлених цілей благодійної діяльності;

- волонтер – особа, що за власним бажанням, добровільно бере участь у благодійній діяльності;

- грант – кошти, безоплатно передані дарувальником (фондом, корпорацією, урядовим закладом або приватною особою) некомерційній організації або приватній особі для виконання конкретної роботи;

- донори (об'єкти фандрайзингу) – це міжнародні організації, державні установи, комерційні структури, громадські некомерційні організації (релігійні,

наукові тощо), приватні благодійні фонди або приватні особи, що надають громадянам та неприбутковим організаціям на некомерційній безповоротній основі необхідні додаткові ресурси різного виду, на цілі, які спрямовані в цілому на благо усього суспільства;

- культиваци́я – планування екстенсивної програми залучення та мотивування потенційних донорів до організації з метою отримання від них допомоги;

- меценатська діяльність – благодійна діяльність у сферах освіти, культури та мистецтва, охорони культурної спадщини, науки і наукових досліджень, яка здійснюється у порядку, визначеному законодавством України;

- некомерційна (неприбуткова) організація – організація, що не має за основну мету своєї діяльності отримання прибутку і не розподіляє отриманий прибуток між учасниками;

- некомерційний (неприбутковий) проект – комплекс запланованих заходів, об'єднаних спільними завданнями, які мають за мету досягнення соціально значимого ефекту, а не отримання прибутку.

- програма – оголошення фондами (донорами) конкурсу з фінансової підтримки соціально значущих або суспільних проектів на підставі заявки;

- проект – відносно незалежна, чітко визначена частина загальної програми, яка включає сукупність процесів, виконання яких сприяє вирішенню завдань по досягненню мети проекту при залученні обмеженої кількості ресурсів;

- спонсор – юридична або фізична особа, яка надає на добровільній, неприбутковій основі матеріальну підтримку благодійної діяльності з метою популяризації виключно свого імені, торгової марки тощо;

- філантроп – особа, яка займається доброчинністю.

Фандрайзинг виконує такі завдання [3]:

- залучення ресурсів для реалізації цільових програм, соціально значущих та наукових проектів;

- аналіз ефективності діяльності організації;

- аналіз ефективності та моніторинг проекту;
- збір нових ідей для майбутніх програм;
- підтримка цільових груп та допомога в самореалізації індивідів;
- підвищення іміджу організації та зміцнення довіри громадськості до неї;
- інформування та просвітництво громадськості щодо проблем, які вирішує організація.

Реалізація завдань фандрайзингу здійснюється за наступними напрямкам [2]:

- гранти міжнародних благодійних організацій і фондів;
- кошти з місцевого бюджету;
- кошти з інших фондів;
- участь у державних (або регіональних) цільових програмах;
- звернення до комерційних компаній, банків;
- збір пожертв;
- залучення інших видів ресурсів.

Наслідком розвитку фандрайзингу очікується поширення професії фандрайзера. Варто звернути увагу на наукові напрацювання вітчизняних науковців: Бусленка Б. В. та Башуна О.В, а також Чернявської О.В., яка дала визначення фандрайзингу та створила навчальну програму і лекційний курс для студентів.

Членами Національної Гільдії фандрайзерів складено Етичний кодекс фандрайзерів та прийнято Декларацію етичних принципів фандрайзингу [1], метою яких є зростання всесвітнього співтовариства та співробітництва фандрайзерів, які постійно прагнуть до прозорості та ефективності.

Етичний кодекс фандрайзерів передбачає дотримання наступних норм:

- дотримання загальнолюдських норм і цінностей;
- дотримання прав людини;
- дотримання презумпції невинності;
- право будь-якої людини на благодійність;

- право представника будь-якої віри, конфесії відгукнутися на заклик про підтримку, здійснювати благодійну діяльність, рівність усіх конфесій перед фандрайзером;

- дотримання принципу усвідомленої і добровільної участі в благодійності;

- добровільність здійснення благодійних пожертв, за винятком дій чиновників по виконанню прийнятих рішень в рамках адміністративних структур;

- дотримання фандрайзером інтересів клієнта;

- орієнтація на принципи клієнта;

- врахування громадської думки;

- збереження власного іміджу та іміджу клієнта;

- збереження кредиту довіри до фандрайзерів і до професії;

- збереження власної репутації і репутації клієнта;

- відкритість інформації;

- соціальна корисність;

- гроші – не мета, а засіб вирішення проблеми і реалізації місії;

- необхідність винагороди за працю;

- прозорість фінансових операцій;

- регламентація фінансових операцій законодавством країни;

- справа є важливішою за професійні амбіції;

- неприпустимість створення нових проблем при вирішенні існуючих;

- створення позитивного світогляду;

- неприпустимість бажати іншому того, що не побажаєш собі;

- незалежність партнерів і чітке визначення умов взаємодії з ними;

- незалежність того, хто залучає і того, для кого залучаються кошти;

- незалежність донора від клієнта.

Декларація визнає, що діяльність фандрайзерів здійснюється в різних правових системах, відповідно до законодавства країни, де вони працюють. Проте, передбачається, що фандрайзери, які визнають принципи Декларації, повинні слідувати вимогам закону (і Кодексів етики своїх організацій) відносно професійної діяльності, незалежно від того, в якому правовому полі бере початок ця діяльність.

Згідно Декларації основними принципами роботи фандрайзера є (табл.1 ):

### Основні принципи роботи фандрайзера

Принципи	Характеристика
Чесність	Фандрайзери в будь-який час будуть діяти чесно і правдиво з метою збереження суспільної довіри і не введення донорів та клієнтів в оману
Повага	Фандрайзери завжди будуть дотримуватися поваги і зберігати честь своєї професії та організації поряд з повагою честі донорів
Цілісність	Фандрайзери будуть діяти відкрито і з розуміння своєї відповідальності за суспільну довіру. Вони повинні виявляти всі поточні та потенційні конфлікти інтересів та уникати будь-яких проявів негідної поведінки в професійному або людському плані
Емпатія	Фандрайзери повинні працювати так, щоб досягати своїх цілей і надихати інших до слідування таким же професійним стандартам і участі. Вони повинні цінувати право на приватне життя, свободу вибору і культурну різноманітність
Прозорість	фандрайзери заохочують до відкритості у звітності про виконану роботу, спосіб управління благодійними пожертвами, їх розподіл і використання; вони зобов'язуються вести облік доходів і витрат охайно і зрозуміло

Етичні стандарти, що регулюють фандрайзингову діяльність також передбачають:

– добровільність, повноцінність та рівноправність участі дітей та представників соціально незахищених верств населення;

– неприйнятність залучення до фандрайзингової діяльності осіб з психічними відхиленнями, коштів від організацій окультного і деструктивного характеру (сект, тощо) та з кримінальним іміджем, від виробництв, які усвідомлено приносять шкоду та відверто ухиляються від дотримання вимог техніки безпеки та екологічних норм;

– оплата діяльності фандрайзера відноситься на статтю «адміністративні витрати» та оплачується з коштів, виділених на цю статтю витрат, але в розмірі, не більшому ніж 20% від загальної суми залучених коштів або оцінюється в грошовому еквіваленті і розглядається як особистий благодійний внесок фандрайзера. Заробітна плата фандрайзера може нараховуватися із засобів організації-замовника, але за його погодженням;

– будь-який перерозподіл ресурсів в рамках бюджету проекту, на який залучалися кошти, допускається при узгодженні з донором;

– вся інформація про клієнта, яка використовується фандрайзером, повинна бути максимально відкритою, окрім особистої конфіденційної інформації та інформації про партнерів організації-клієнта. Розповсюдження персональної інформації неприпустиме без узгодження;

– донор повинен знати про витрати на організацію і проведення фандрайзингової кампанії, але має право на анонімність;

– інформація про цілі збору та про витрати коштів є відкритою, тому слід попередити клієнтів про публічність інформації щодо використання ними залучених коштів;

– маніпулювання, гіпноз, нав'язування поведінки та дії щодо створення у донора образу «жертви» неприпустимі;

– при вступі в партнерські відносини з органами державної та місцевої влади необхідне укладення письмової угоди з чітким зазначенням форми внеску і оплати. При отриманні ресурсів від адміністративних органів необхідне чітке визначення оплати та облік економічної вигоди від угоди, заборонено вдаватися до прямого впливу адміністрації на потенційних донорів.

Отже, проведене дослідження показало, що фандрайзинг є досить зручним інструментом активізації соціально-відповідальної взаємодії суб'єктів суспільних відносин. Як правило, фандрайзинговою діяльністю в світі займаються некомерційні організації.

### **Список використаних джерел:**

1. Етичний кодекс фандрайзерів [Електронний ресурс] // Інститут Професійного Фандрайзингу – Режим доступу до ресурсу: <http://fundraiser.org.ua/pro/dokumenty-ipf/etychnyj-kodeks-fandrajzeriv/>.
2. Зайчук О.В., Оніщенко Н.М. Теорія держави і права. Академічний курс: Підручник. — К.: Юрінком Інтер, 2012. — 688 с.
3. Кривонос А.Д. Основи пiарологiї (науки про зв'язки з громадськiстю): навчальний посiбник для вузiв / А.Д. Кривонос, О.Г. Фiлатова, М.А. Шишкiна. - СПб.: Роза свiту, 2012. - 410 с.
4. Крупський Т. Пошук ресурсів для діяльності організації (Fund Rasing)/ Т.Крупський. - К.: Коаліція «Свобода вибору», 2015. - 10 с.
5. Комаровський О. В. Фандрейзинг у питаннях, відповідях та цитатах: навч. посіб. / О. В. Комаровський. – Луганськ, 2007. – 54 с
6. Снігульська В. Що таке соціальний фандрейзинг, або як продати громаді участь у добрих справах / В. Снігульська // Газета «Соціальний педагог». – 2013. – № 8.– С. 100–107.
7. Фандрайзинг: нав.посіб./Чернявська О.В., Соколова А.М. - К.: «Центр учбової літератури», 2013. - 188 с.

**УДК 332.143**

**О.В. Черевко, д.е.н.**

Черкаський національний університет

імені Богдана Хмельницького

### **ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ВНЗ**

*У статті розглянуті складові економічної безпеки вищих навчальних закладів, розкрито базові напрями та основні чинники формування економічної безпеки, охарактеризовано взаємозв'язок інформаційно-аналітичного забезпечення з економічною безпекою в освітній системі України.*



**Ключові слова:** економічна безпека, інформаційна прозорість, фінансово-економічна безпека ВНЗ, інформаційно-аналітичне забезпечення.

Вітчизняна система освіти, незважаючи на намагання реформувати її за європейськими зразками, в основному лише виглядає європейською, але не є такою за суттю. Однією із вагомих причин цього є незадовільний стан економіки освіти та її безпека. Попри світові тенденції, саме на початку XXI століття інвестиції в освіту для українців перестали бути перспективними. Незалежна Україна, по суті, залишилася без належної концепції вищої освіти: відійшовши від радянських стандартів, європейські вона перейняла лише поверхово, без належної адаптації зарубіжного досвіду.

Метою статті є аналіз стану інформаційно-аналітичного забезпечення економічної безпеки вищих навчальних закладів й обґрунтування можливих напрямів його вдосконалення на сучасному етапі.

В Україні дослідженням теоретичних і практичних аспектів цієї проблеми займалися такі автори: Білий Е., Коврегін В., Батова В.М., Шелестової А., Живко З., Захаров О., Кавун С., Карпова К. та інші.

Важливим елементом системи економічної безпеки ВНЗ є інформаційно-аналітичне забезпечення її функціонування, яке забезпечує інформаційний обмін між усіма учасниками такої системи. В основі інформаційно-аналітичного забезпечення функціонування системи економічної безпеки ВНЗ згідно із законодавством України містяться Стандарти освітньої діяльності – це сукупність мінімальних вимог до кадрового, навчально-методичного, матеріально-технічного та інформаційного забезпечення освітнього процесу вищого навчального закладу і наукової установи та Стандарти вищої освіти як сукупність вимог до змісту та результатів освітньої діяльності вищих навчальних закладів і наукових установ за кожним рівнем вищої освіти в межах кожної спеціальності [1].

Одним із завдань інформаційно-аналітичного забезпечення економічної безпеки ВНЗ є доступ до даних, опрацювання тих, які потрібні для оцінювання стану економічної безпеки закладу. Вартими уваги вважаємо підходи сучасних

дослідників до питання оцінювання стану системи економічної безпеки ВНЗ. Так, Коврегін В. В. зазначає, що набір індикаторів економічної безпеки ВНЗ повинен реалізовувати необхідний комплекс програмно-цільових заходів щодо зниження рівня загроз такій безпеці. Серед показників економічної безпеки організацій, зокрема ВНЗ, науковець виділяє такі показники:

- 1) показники економічного зростання;
- 2) показники, що характеризують ресурсний, виробничий, науково-технічний потенціал;
- 3) показники, що ілюструють динамічність й адаптивність господарського механізму, а також його залежність від зовнішніх чинників;
- 4) показники якості [2].

Дослідники проблем забезпечення економічної безпеки ВНЗ Білий Е. М. та Романова І. Б. вважають, що, аналізуючи економічну безпеку вищого навчального закладу, треба враховувати стан інфраструктури ВНЗ, його персоналу, ефективність основних бізнес-процесів у сфері освітньої та науково-дослідної діяльності, а також фінансовий стан ВНЗ (табл. 1).

Коврегін В. В. систематизує показники забезпечення економічної безпеки вищого навчального закладу за класифікаційними групами. Одним класифікаційним чинником забезпечення економічної безпеки ВНЗ, на думку науковця, може бути траєкторія його розвитку, що визначає можливу еволюцію або спрямованість. Для подібної траєкторії характерним є не тільки рівень державної підтримки освіти, а й інвестиційна привабливість. Другим класифікаційним чинником забезпечення економічної безпеки ВНЗ може бути система показників фінансової стійкості його розвитку, стимулювання інноваційної діяльності та ефективності нововведень. Третій класифікаційний чинник – відповідність інтересам суспільства, регіону, галузі.

**Методика оцінювання стану економічної безпеки ВНЗ за Білим Е. М. і  
Романовою І. Б. [3]**

<b>Групи індикаторів</b>	<b>Показники</b>
Індикатори інфраструктури	- Загальна площа навчально-лабораторних приміщень в розрахунку на одного студента;
	- Кількість персональних комп'ютерів в розрахунку на одного студента;
	- Кількість студентів, не забезпечених гуртожитком
	- Частка вартості сучасних (не старше 5 років) машин і устаткування в загальній вартості машин та обладнання.
Індикатори персоналу	- Частка науково-педагогічних працівників (НПП), які мають вчений ступінь, в загальній чисельності НПП;
	- Питома вага молодих вчених в загальній чисельності НПП;
	- Відношення середньої заробітної плати НПП у ВНЗ до середньої заробітної плати по видам економічної діяльності у регіоні.
Індикатори основних бізнес-процесів	- Середній бал студентів, прийнятих до ВНЗ в поточному році;
	- Питома вага студентів, які навчаються за програмами магістратури, в загальному контингенті студентів;
	- Чисельність аспірантів ВНЗ в розрахунку на 100 студентів;
	- Питома вага працевлаштованих випускників поточного року;
	- Питома вага іноземних студентів в загальній чисельності студентів за основними освітніми програмами вищої освіти;
	- Кількість публікацій в Web of Science / Scopus в розрахунку на 100 НПП;
	- Кількість публікацій в РІНЦ в розрахунку на 100 НПП;
	- Загальний обсяг науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт;
	Обсяг науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт в розрахунку на одного НПП.
Індикатори фінансового стану	- Доходи ВНЗ з усіх джерел в розрахунку на одного НПП;
	- Доходи ВНЗ в розрахунку на одного НПП;
	- Доходи ВНЗ з усіх джерел в розрахунку на одного студента.

*Джерело: складено автором*

Батова В. М. пропонує оцінювати стан економічної безпеки ВНЗ на різних рівнях функціонування економічної системи за такими показниками (табл. 2).

**Методика оцінювання стану економічної безпеки ВНЗ  
за Батовою В. М. [4]**

<b>Рівні</b>	<b>Показники</b>
Національна безпека держави (економічна безпека держави)	1. Відсоткове співвідношення витрат на систему освіти до валового внутрішнього продукту (ВВП) країни 3%.
	2. Співставлення процентного відношення ВВП однієї країни до процентного відношення витрат на освіту до ВВП іншої країни, кількість разів.
Система освіти в цілому	1. Середня зарплата працівника освітньої сфери по країні (регіону), грн.
	2. Відношення середньої зарплати працівника освітньої сфери до середньої зарплати працівника виробничої сфери, %.
	3. Кількість зайнятих в загальноосвітніх установах (викладачів, адміністративних працівників, студентів і т.д.), тис. чол.
Заклади освіти	1. Величина фінансових надходжень в освітній заклад від з одного джерела, грн.
	2. Співвідношення величин фінансових надходжень від різних джерел, %.
	3. Керованість фінансовим джерелом, бал.
Особа, що має відношення до системи освіти	1. Дохід особистості (загальний), як пов'язаний, так і не пов'язаний з діяльністю в системі освіти, грн.
	2. Дохід особистості (приватний), пов'язаний тільки з діяльністю в системі освіти, грн.
	3. Еквівалентний капітал, який накопичено особистістю, грн.

*Джерело: складено автором*

Наведені методичні підходи до оцінювання стану економічної безпеки ВНЗ не дають змогу вповні отримати оцінку за усіма напрямками діяльності вищого навчального закладу. Крім того, дискусійним лишається питання визначення нормативних і оптимальних значень за кожним показником. Тому постає потреба в розробці сучасного методичного інструментарію для оцінювання стану економічної безпеки ВНЗ.

Зовнішнім джерелом інформаційно-аналітичного забезпечення функціонування системи економічної безпеки ВНЗ є рейтинги вищих навчальних закладів, де можна почерпнути інформацію про конкурентні переваги закладу, тому що конкурентоспроможність ВНЗ є запорукою реалізації його економічних інтересів та основою економічної безпеки.

Питання дослідження інформаційної прозорості ВНЗ у контексті забезпечення їхньої економічної безпеки є актуальним і з огляду на той факт, що Наказом Міністерства освіти і науки України № 166 від 19 лютого 2015 року було конкретизовано вимоги до оприлюднення інформації про діяльність вищих навчальних закладів, не виконання яких може призвести до втрати ВНЗ ліцензії, тобто звести до мінімального рівня стан його економічної безпеки. Відповідно до норми закону, на офіційному сайті ВНЗ має бути оприлюднений такий перелік відомостей:

- інформація про процедури та результати прийняття рішень під час здійснення навчально-виховного процесу у сфері вищої освіти;
- статут;
- положення про будь-які колегіальні органи та їх персональний склад, що діють у вищих навчальних закладах, зокрема Положення про вчену раду, Положення про наглядову раду, а також положення про структурні Підрозділи вищого навчального закладу, тощо;
- документи вищого навчального закладу, пов'язані із організацією освітнього процесу;
- правила прийому до вищого навчального закладу на поточний рік та зміни до них;
- склад керівних органів вищого навчального закладу;
- перелік вакантних посад у вищих навчальних закладах, призначення на які здійснюється на конкурсних засадах;
- кошторис вищого навчального закладу на поточний рік та всі зміни до нього;
- річний, зокрема й фінансовий, звіт про діяльність вищого навчального закладу з урахуванням інформації про надходження та використання коштів;
- інформація про використання бюджетних коштів у розрізі програм;
- штатний розпис на поточний рік (і зведений теж);
- інформація щодо проведення тендерних процедур (річний план закупівель на поточний рік, а також відомості, подані в Міністерство економічного розвитку і торгівлі України для оприлюднення в інформаційному бюлетені «Вісник державних закупівель»);

- розмір плати за навчання та за надання додаткових освітніх послуг;
- результати щорічного оцінювання здобувачів вищої освіти, науково-педагогічних і педагогічних працівників вищого навчального закладу (зокрема положення про його проведення);

- інша інформація про процедури та результати прийняття рішень під час провадження діяльності у сфері вищої освіти вищими навчальними закладами, що потребує оприлюднення (розміщення) в порядку, встановленому законодавством.

Крім того, вимогою на законодавчому рівні до інформаційної прозорості ВНЗ є систематичне оновлення та підтримання в актуальному стані інформації [5].

Окремі вимоги МОН України ставить до оприлюднення результатів наукових робіт на здобуття наукового ступеня у ВНЗ. Так, дисертації осіб, які здобувають ступінь кандидата наук (доктора філософії), та дисертації (або наукові доповіді у разі захисту наукових досягнень, опублікованих у вигляді монографії або статей, опублікованих у вітчизняних та/або міжнародних рецензованих фахових виданнях) осіб, які здобувають ступінь доктора наук, а також відгуки опонентів оприлюднюються на офіційних веб-сайтах відповідних вищих навчальних закладів (наукових установ) відповідно до законодавства.

Сьогодні на законодавчому рівні веб-сайт ВНЗ повинен бути одним із основних інструментів, що забезпечує прозорість висвітлення діяльності ВНЗ за всіма напрямками: освітнім, науковим, виховним, адміністративним, господарським, організаційним, фінансовим, стратегічним тощо [6].

Отже, на національному рівні уже визнано важливість забезпечення інформаційної прозорості ВНЗ. Однак, жоден із наявних рейтингів не містить індикатор стану економічної безпеки ВНЗ, що свідчить про необхідність їхньої модернізації та оновлення. Також наразі відсутні методичні рекомендації щодо того, яким чином за допомогою інформації, розміщеної на сайтах ВНЗ, можна оцінити стан окремих підсистем системи економічної безпеки ВНЗ.

Процес забезпечення фінансово-економічної безпеки ВНЗ у динаміці – це виконання дій за певними параметрами і методикою, скерованих на створення умов для забезпечення стійкості ВНЗ. Таке подання процесу фінансово-економічної безпеки засвідчує, що кожен її складову треба досліджувати на всіх етапах, це забезпечить комплексний підхід до фінансово-економічної безпеки [7].

Формування інформаційно-аналітичного забезпечення економічної безпеки на рівні ВНЗ має ґрунтуватися на таких основних принципах:

- інформаційна достатність і системна узгодженість стратегічних цілей, завдань, матеріальних ресурсів забезпечення економічної безпеки;
- оперативність і своєчасність розпізнавання негативних чинників розвитку ВНЗ, діагностування можливих дестабілізуючих ситуацій на національному та регіональному рівнях ринку освітніх послуг;
- достовірність формування та реалізації управлінських рішень у галузі економічної безпеки ВНЗ.

Інформаційно-аналітичне забезпечення економічної безпеки ВНЗ і його відокремлених структурних підрозділів має охоплювати:

- систему економічних показників (індикаторів) оцінки рівня розвитку вищого навчального закладу, критерії оцінювання умов, динаміки і наслідків впливу можливих багатофакторних ризиків на показники його діяльності;
- ефективний програмний інструментарій прогнозування та економіко-математичного моделювання, який забезпечить всебічне оцінювання стану економічної безпеки ВНЗ;
- багаторівневу ієрархічну систему інформаційного забезпечення системного аналізу ризиків у різних площинах діяльності ВНЗ;
- алгоритм оцінювання ступеня і рівня вияву кризових ситуацій на ринку освітніх послуг, а також попереднього оцінювання ймовірності їх виникнення в майбутньому;

- оцінювання та прогнозування економічної безпеки ВНЗ на середньо- і довгострокову перспективу на підставі аналітичної інформації та діагностики і моніторингу ситуацій;

- реалізацію управлінських рішень щодо мінімізації ступеня і рівня можливого ризику на прогнозований період для ВНЗ на національному та регіональному рівні [8].

Стан інформаційно-аналітичного забезпечення економічної безпеки ВНЗ тісно пов'язаний із механізмом забезпечення інформаційної безпеки ВНЗ. Нині практично всі процеси інформаційного обміну у вищих навчальних закладах автоматизовані. Це стосується загальної і спеціальної інформації, адже всі дані, звіти, договори, інформація про партнерів і клієнтів зафіксовані в електронній формі. У такому вигляді її формують, зберігають, обробляють, пересилають. Здебільшого ця інформація буде конфіденційною, адже якщо оприлюднити внутрішні принципи ВНЗ, клієнтську базу, списки студентів, то можна не лише зашкодити діловій репутації закладу, але і завдати йому матеріальних збитків.

Безпека інформаційних ресурсів має важливе значення не тільки для оптимального функціонування навчального закладу, а й для забезпечення належної якості освіти. Порушення конфіденційності, цілісності та доступності інформації в навчальних інформаційних системах може негативно впливати на навчальний процес, завдавати фінансових збитків, створювати незручності для студентів, викладачів та адміністративного персоналу, а також суттєво знижувати рівень економічної безпеки закладу.

Специфіка управління інформаційним забезпеченням системи економічної безпеки ВНЗ виникає з особливостей формування інформаційних потоків у межах вищого навчального закладу. Оскільки периметр традиційної мережі університетського кампусу не прозорий, і середовище університету поступово втрачає кордони, то смартфони, планшети, інші пристрої та веб-додатки безсумнівно змінюють освітній процес, надаючи можливість отримувати доступ до навчальних матеріалів з будь-якого місця розташування – з аудиторії університету, гуртожитку, власного житла, університетського містечка, іншого



ВНЗ, де студенти навчаються за обміном досвіду, кількість загроз для організації якісного інформаційно-аналітичного забезпечення ВНЗ постійно зростає. Для їх мінімізації потрібно:

– запобігати несанкціонованому під'єднанню мережевих абонентських пристроїв: стаціонарних комп'ютерів (робочих станцій або автоматизованого робочого місця (АРМ)), ноутбуків (мобільних АРМ), мобільних пристроїв (планшетних ПК із управлінням ОС Android і iOS), мережевих принтерів і IP-телефонів до університетської мережі;

– забезпечити виконання вимог і рекомендацій чинних засад інформаційної безпеки, а також забезпечити можливість віддаленого контролю мобільних пристроїв, під'єднаних до університетської мережі, щодо відповідності чинним політикам інформаційної безпеки;

– крім того, повинна бути забезпечена організація логічного поділу університетської мережі на зони безпеки без зміни наявної інфраструктури (поділу мережі на сегменти), з метою виокремлення гостьових зон і зон обмеженого доступу для під'єднання абонентських пристроїв різних груп користувачів, а також мобільних пристроїв (планшетних ПК із керуванням ОС Android і iOS) користувачів [9].

Крім захисту інформації обмеженого доступу, повинна бути забезпечена і безпека інформаційних систем освітнього процесу. Випадкове або цілеспрямоване виведення цих систем з ладу може зірвати процес навчання і порушити договірні умови.

Важливе значення має документальне забезпечення процесу управління підсистемою інформаційної безпеки ВНЗ як джерела формування і перевірки стану інформаційно-аналітичного забезпечення системи економічної безпеки ВНЗ.

Забезпечення належного стану інформаційно-аналітичного забезпечення системи економічної безпеки ВНЗ та високого рівня інформаційної прозорості закладів освіти не є разовим заходом – це перманентний процес, який повинен постійно вдосконалюватися і бути керованим на всіх етапах життєві системи економічної безпеки ВНЗ.

З практичного боку процес управління інформаційною безпекою та інформаційною прозорістю ВНЗ у межах організації належного інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень щодо підтримки стану економічної безпеки ВНЗ доцільно розглядати на кількох рівнях деталізації. До внутрішнього рівня можна зарахувати рішення, що стосуються підсистеми інформаційного забезпечення в цілому. Вони мають досить загальний характер і, як правило, надходять від керівництва ВНЗ. Приблизний список подібних рішень може охоплювати наступні елементи:

- рішення про формування або перегляд комплексної програми інформаційного забезпечення системи економічної безпеки, призначення відповідальних за імплементацію програми;

- формулювання цілей процесу інформаційно-аналітичного забезпечення системи економічної безпеки, визначення загальних напрямів досягнення цих цілей;

- забезпечення бази для дотримання законів і правил у форматі інформаційної безпеки та інформаційної прозорості;

- формулювання адміністративних рішень з тих питань реалізації програми інформаційного забезпечення системи економічної безпеки, які треба розглядати на рівні ВНЗ в цілому [10].

На користь підвищення рівня інформаційної безпеки та прозорості ВНЗ впливає її аудит (перевірка відповідності заявленої політики безпеки і реального стану речей) – зовнішній рівень безпеки. Здійснення незалежного аудиту дасть підставу виявити вразливі місця, можливі канали витоку інформації, об'єктивно оцінити режим інформаційної безпеки ВНЗ. Грамотно проведений аудит інформаційної безпеки та інформаційної прозорості забезпечить максимальну віддачу коштів, інвестованих у створення й обслуговування системи безпеки ВНЗ.

Отже, забезпечення інформаційної прозорості ВНЗ у сучасних умовах стає одним з основних видів його діяльності та обов'язковим елементом управління системою економічної безпеки вищого навчального закладу, і цей процес у ВНЗ має специфіку перед суб'єктами інших видів діяльності.

Так, на думку Шелестової А. М., в основу веб-сайту має бути покладено модель комунікації, у якій інформацію надають на запит користувача. Ця особливість освітнього інтернет-середовища пов'язана з активною роллю користувачів, зумовленою контролем над пошуком інформації за рахунок різноманітних пошукових і навігаційних механізмів. У сучасному середовищі функціонування ВНЗ його офіційний сайт є елементом маркетингової політики, а рівень інформаційної прозорості – конкурентною перевагою ВНЗ, що є важливою умовою забезпечення його економічної безпеки.

Отже, інформаційно-аналітичне забезпечення відіграє важливу роль у процесі підтримки належного стану економічної безпеки ВНЗ, а його якість передовсім залежить від рівня організації та функціонування підсистеми інформаційної безпеки у складній структурі системи економічної безпеки вищих навчальних закладів України, а також стану інформаційної прозорості ВНЗ, який визначається функціональними можливостями офіційного сайту вищого навчального закладу.

#### **Список використаних джерел:**

1. Захаров О.Ю. Менеджмент безопасности бизнеса / О.Ю. Захаров. – М.: Лит.рес., 2012. – 390 с.
2. Коврегін В.В. Обґрунтування типологізації ВНЗ і показників їх економічної безпеки[Електронний ресурс] / В.В. Коврегін // Державне управління: удосконалення та розвиток. – Режим доступу : <http://www.dy.nauka.com.ua/?op=1&z=1013>.
3. Белый Е.М. Экономическая безопасность высшего учебного заведения [Электронный ресурс] / Е.М. Белый, И.Б. Романова // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 5-4. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskaya-bezopasnost-vysshego-uchebnog-o-zavedeniya>.
4. Батова В.Н. Обеспечение экономической безопасности бюджетных учреждений высшего профессионального образования в новых условиях

финансирования [Электронный ресурс] / В.Н. Батова // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2013. – № 16. – Режим доступа : <http://alt-x-narod.ru/budjet/0114eb.htm>.

5. Кавун С.В. Економічна та інформаційна безпека підприємств у системі консолідації інформації : навчальний посібник / С.В. Кавун, А.А. Пилипенко, Д.О. Репко. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2013. – 264 с.

6. Шелестова А.М. Веб-сайт ВНЗ як комунікаційне середовище функціонування електронної навчальної документації / А.М. Шелестова // Бібліотекознавство. Документознавство. Інформологія. – 2011. – № 4. – С. 47-53.

7. Гірняк В.В. Фінансово-економічна безпека вищих навчальних закладів в умовах євроінтеграції / В.В. Гірняк // Фінансове забезпечення сталого економічного зростання в умовах євроінтеграційних процесів : матеріали науково-практичної інтернет-конференції (20 лютого 2015 р.). – Львів: ЛКА, 2015. – С.10-13.

8. Чекурін В.Ф. Модель інформаційної системи ВНЗ та підхід до оцінювання її ризиків / В.Ф. Чекурін, О.О. Будік // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2010. – № 665: Автоматика, вимірювання та керування. – С. 83-90.

9. Лукацкий А. Обеспечение информационной безопасности современного ВУЗа [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.cisco.com/c/ru\\_ru/about/press/press-releases/2013/12-120613d.html](http://www.cisco.com/c/ru_ru/about/press/press-releases/2013/12-120613d.html).

10. Карпова К.В. Функціональні складові економічної безпеки вищого навчального закладу: критерії та індикатори / К.В. Карпова // Європейські перспективи. – 2013. – № 11. – С. 109-113.

---

## СТАЛИЙ РОЗВИТОК СУСПІЛЬСТВА: МОЖЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МІСЦЕВИХ ГРОМАД

---

УДК 332.1

Н.М. Махначова, к.е.н.

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

### СУТНІСТЬ ТА ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МІСЦЕВОЇ ГРОМАДИ

*У статті досліджено сутність та зміст економічного потенціалу місцевої громади. Систематизовано існуючі підходи до визначення змісту даного поняття та виділено складові структури економічного потенціалу громади.*

*Запропоновано методика оцінки економічного потенціалу відповідної території та громади.*

**Ключові слова:** *громада, економічний потенціал, соціально-економічний розвиток, методика оцінки економічного потенціалу, сталий розвиток.*

Розвиток вітчизняної економіки обумовлюється динамічністю становлення елементів, що входять до її складу. Саме тому на сьогоднішній день розробка та реалізація концепції територіального розвитку є особливо актуальною та виступає одним із пріоритетних напрямків економічної політики.

Неоднорідність регіонального розвитку України призводить до формування прогресивних у своєму економічному розвитку та депресивних територій. Тому виникає об'єктивна необхідність точного визначення позиції регіону в економічній системі країни та розробка на її основі системи заходів, головною метою яких буде забезпечення сталого розвитку регіонів України. Одним із найбільш раціональних інструментів розвитку територій є оцінка їх економічного потенціалу.

Метою статті є обґрунтування сутності та оцінка економічного потенціалу місцевої громади в контексті переходу життєдіяльних спроможних громад на засади сталого розвитку.

У контексті даного дослідження насамперед варто зауважити, що категорія «потенціал» є міждисциплінарною, тобто використовується не лише в межах економічної науки. Доцільно відмітити, що термінологічно поняття «потенціал» набуло активного розвитку в рамках філософської науки і є результатом генезису діалектичної пари «можливість» та «дійсність». Етимологічно категорія походить від латинського слова «*potentia*» і означає «приховані можливості, силу, здатність» [1, с. 23]. Проблематика сталого місцевого розвитку громад в останні роки особливо актуальна і знаходиться в полі зору видатних науковців сучасності, таких як Ю.М. Петрушенко, С.В. Штурхецький, Г.І. Мелеганіч, О.М. Руденко, Г.В. Іванченко, М.Й. Гедз та інших.

Кожна територіальна система має свої особливі фактори соціально-економічного розвитку та можливості для ефективного використання ресурсів у рамках сформованої сукупності різних видів діяльності, що забезпечують загальні умови виробництва матеріальних благ на даній території і організацію процесу раціональної життєдіяльності людей [2, с. 33]. У загальному розумінні потенціал можна охарактеризувати як «сукупність засобів, запасів та джерел, що є у наявності та можуть бути використані для досягнення певної мети, вирішення деякого завдання, а також можливостей окремої особи, суспільства та держави у певній галузі» [3, с. 156].

Зазначимо, що найбільш поширеною є позиція науковців щодо ідентифікації економічного потенціалу як єдності ресурсного забезпечення, можливостей створювати та ефективно використовувати наявні ресурси, а також здатності системи засвоювати продукovanі блага й поліпшувати кількісні та якісні показники її функціонування.

Однак, більш об'єктивно та комплексно оцінити зміст поняття «економічний потенціал» можна через призму дослідження його структурних компонентів. У загальному вигляді структуру економічного потенціалу представлено на рис. 1.

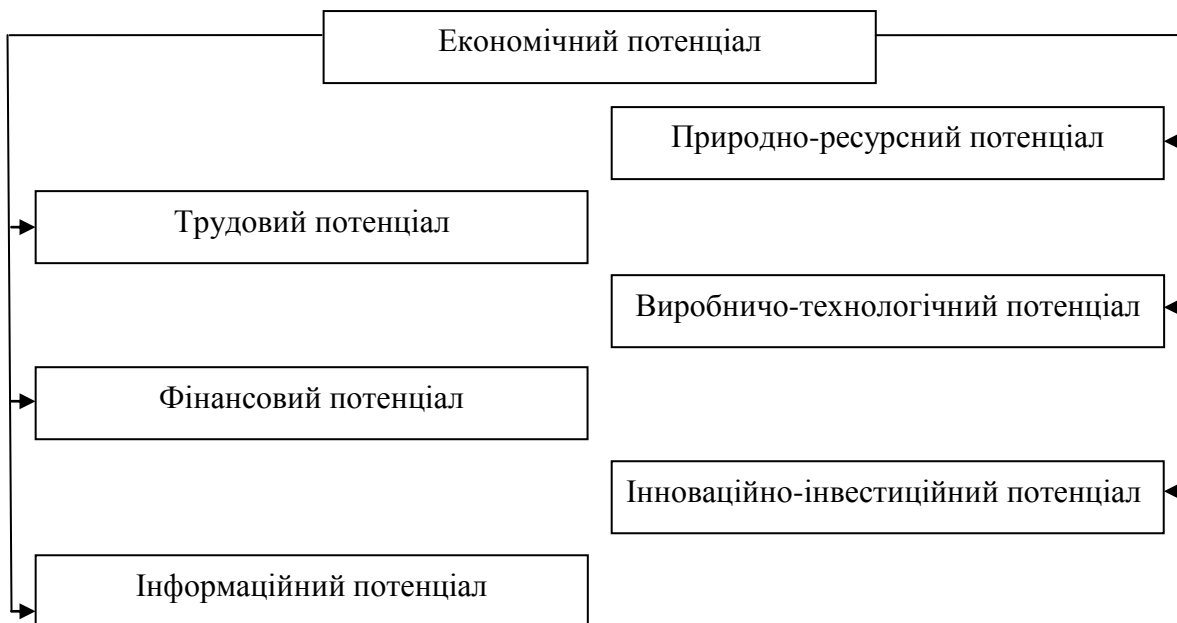


Рисунок 1. Структура економічного потенціалу

\* джерело [4, с. 168]

Необхідно відмітити, що природно-ресурсний потенціал відображає сукупність фактично наявних і таких, що можуть бути мобілізовані, природних ресурсів, які вже використовуються у процесі виробництва економічних благ чи можуть бути залучені в господарський обіг за умови досягнення певного рівня соціально-економічного розвитку [4, с. 168].

Трудовий потенціал характеризує кількісні та якісні параметри оцінки трудових ресурсів і динаміку й тенденції їх змін із переходом до нової стадії соціально-економічного розвитку.

Виробничо-технологічний потенціал може бути визначений як сукупність залучених до економічної діяльності засобів виробництва, можливості їх розширення за умови підвищення ефективності й покращення рівня технологічного розвитку.

Інформаційний потенціал – реальні та перспективні інформаційні ресурси, рівень розвитку інформаційних технологій, а також здатність економічної системи щодо повної, своєчасної обробки інформаційного масиву та ефективного використання інформаційних потоків для задоволення потреб соціально-економічного розвитку.

Важливим структурним елементом економічного потенціалу є інноваційно-інвестиційний, оскільки визначає динамічність розвитку системи, включає досягнення прикладної та фундаментальної науки, дослідно-експериментальну базу, нові технології, науково-технічні кадри високої кваліфікації тощо.

Фінансовий потенціал територіальної громади є важливим критерієм визначення мінімально ефективного розміру територіальної спільноти у адміністративному устрої держави. Таким критерієм, має бути фінансова самодостатність громад – тобто можливість громади забезпечити певну якість життя своїх мешканців на основі власних фінансових ресурсів.

Фінансовий потенціал територіальної громади залежить як від характеристик території, так і від характеристик самої громади: наявності фінансових ресурсів у її членів та готовності їх використовувати для розвитку громади. Крім того фінансовий потенціал залежить від розподілу фінансових ресурсів і повноважень між місцевою і державною владою.

Без вирішення цього основного питання – створення самодостатніх громад на низовому рівні адміністративно-територіального управління не можливо щось суттєво змінити в тенденціях соціально-економічному розвитку сучасних територіальних громад в Україні [4, с. 169].

У контексті даного дослідження необхідно відмітити, що попри узагальнений підхід до розумінні сутності та структури економічного потенціалу його оцінка з позиції територіальної громади має свою специфіку, що обумовлено особливостями її ідентифікації.

Так, у відповідності до чинного законодавства, територіальна громада – це жителі, об'єднані постійним проживанням у межах села, селища, міста, що є самостійними адміністративно-територіальними одиницями, або добровільне об'єднання жителів кількох сіл, що мають єдиний адміністративний центр. Таким чином, можна зробити висновок, що територіальна громада може одночасно виступати як об'єктом, так і суб'єктом управління. Якщо розглядати територіальну громаду як суб'єкт управління, то їй буде притаманний такий



елемент економічного потенціалу як трудовий, оскільки трудовий потенціал безпосередньо і передбачає кількісну та якісну оцінку жителів певної території з позиції їх участі у трудових відносинах. У свою чергу, територіальна громада як керуюча система прямо або через виборчі органи місцевого самоврядування може розпоряджатися природними ресурсами, які зосереджені на певній території, а також фінансовими ресурсами, зокрема в частині доходної та видаткової частини місцевих бюджетів, а тому доцільно виділяти її природно-ресурсний та фінансовий потенціал. Варто зауважити, що виробничо-технологічний потенціал також частково можна розглядати як елемент економічного потенціалу територіальної громади, зокрема у сфері комунальної власності.

Отже, можна підсумувати, що економічний потенціал територіальної громади передбачає оцінку її трудового, природно-ресурсного, фінансового та виробничого потенціалів. А поняття «соціально-економічний потенціал» включає в себе не тільки сукупність ресурсів, а й якісні характеристики самих регіональних систем. Ці характеристики дозволяють оцінити спрямованість існуючої системи виробничих відносин, пріоритетів розвитку, соціальної політики в регіонах на вирішення завдання сталого розвитку відповідних територій. Важливим в цій структурі потенціалу громади також є потенціал соціально-психологічної готовності (населення, владних структур) до проведення на території регіону соціально-економічних перетворень.

Необхідно відмітити, що у результаті оцінки економічного потенціалу території буде отримано показник, який ілюструватиме рівень використання територіальною громадою свого потенціалу. Основою для розрахунку економічного потенціалу будуть статистичні показники, за допомогою яких можна охарактеризувати кожен зі структурних елементів потенціалу (табл. 1).

**Система показників оцінки економічного потенціалу територіальної  
громади**

№ п/п	Структурний елемент економічного потенціалу	Показники, що характеризують складові економічного потенціалу
1	Природно-ресурсний потенціал	сільськогосподарські угіддя, га; заготівля ліквідної деревини, тис. куб. м; залишок балансових запасів твердих корисних копалин, тис. куб. м.; запаси підземних прісних і мінеральних вод, тис. куб. м / добу
2	Трудовий потенціал	чисельність зайнятого населення, тис. осіб; чисельність населення з вищою освітою, тис. осіб; кількість аспірантів та докторантів, осіб; попит на робочу силу, тис. осіб
3	Фінансовий потенціал	обсяг податкових надходжень місцевого бюджету, тис. грн; обсяг неподаткових надходжень місцевого бюджету, тис. грн; видатки місцевого бюджету, тис. грн; обсяг боргових зобов'язань органів місцевого самоврядування, тис. грн
4	Виробничий потенціал	вартість основних засобів комунальних підприємств, тис. грн; рентабельність комунальних підприємств, %

\* джерело [4, с. 171]

Варто зазначити, що кінцевим етапом оцінки економічного потенціалу територіально громади має стати формування документу, в якому будуть чітко визначені обсяги ресурсного забезпечення за кожною складовою потенціалу, наведено характеристику кожного з факторів, а також розроблено практичні рекомендації та заходи, реалізація яких дозволить максимально повно використати можливості територіальної громади для збільшення рівня акумуляції ресурсів та підвищення самодостатності території.

Таким чином, підсумовуючи усе наведене вище, доцільно відмітити, що оцінка економічного потенціалу територіальної громади є актуальним питанням сучасної економічної політики, оскільки поширення такої практики дозволить контролювати ефективність використання наявних на певній території фінансових ресурсів, а також дозволить у перспективі реалізувати концепцію сталого розвитку територій.

**Список використаних джерел:**

1. Бабина О. Є. Потенціал як системна економічна категорія / О. Є. Бабина // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 36. – С. 23–26.
2. Гедз М.Й. Сутність та структура соціально-економічного потенціалу модернізації регіонів / Гедз М.Й. // Розвиток та формування економіки та соціологія праці. - № 2 (6). – 2012. - С. 33-38.
3. Генеза ринкової економіки: Терміни, поняття, персоналії / за наук. ред. Г. І. Башнянина і В. С. Іфтемічука. – 2-ге вид., випр. і допов. – Львів : Магнолія - 2007. – 688 с.
4. Місцевий розвиток за участі громади : Монографія у 2 т. – Суми : Університетська книга, 2013. Том 2. – Інституційні та прикладні аспекти управління місцевим розвитком, орієнтованим на громаду / [за заг. ред. Ю. М. Петрушенка]. – Суми : Університетська книга, 2014. – 368 с.

---

# ПРОБЛЕМИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО, КОНТРОЛЬНОГО ТА ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВА

---

УДК 657.422:336.018

О.О. Августова, к.е.н.

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

## ОСОБЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ В ОБЛІКУ

*У статті розглянуто сутність електронних грошей та порядок бухгалтерського обліку електронних грошей з використанням нового субрахунку відповідно до останніх змін у законодавстві.*

**Ключові слова:** електронні гроші, електронний платіжний засіб, платіжна картка, старт-картка.

Сучасний світ спонукує до виникнення нових засобів платежу, оскільки все більше людей купують та продають різні товари, надають послуги у всесвітній мережу Інтернет, і при цьому прагнуть як з економити час, так і максимально зручно здійснювати покупки. Тому все більшої популярності набуває використання електронних грошей, оскільки, очевидною їх перевагою є можливість реалізувати дві вимоги розрахункових процесів – миттєвість здійснення розрахунку та відсутність регіональних обмежень у їх проведенні.

Особливостям організації обліку в Інтернет-магазинах, специфіці методики обліку розрахунків електронними грошима присвятили свої наукові праці такі вітчизняні вчені, як Пліско І.М., Сиротинська А.П., Савчук Д.Г., Лесик О.П., Туржанський А.В., Вигівська І.М., Шпирко О.М.

Однак, за результатами проведеного нами дослідження було визначено, що досі існують облікові проблеми щодо первинного облікового забезпечення та методики розрахунків електронними грошима в інтерактивній торгівлі.

Мета статті – визначення сутності електронних грошей як об'єкта обліку та дослідження особливостей обліку розрахунків електронними грошима в сучасних економічних умовах.

У практиці господарських розрахунків все більшої популярності набувають не лише безготівкові розрахунки, але і така форма засобів платежу, як електронні гроші. Розвиток найсучаснішої форми грошей – електронної, призводить до того, що гроші втрачають предметно-речову форму і змінюються на інформаційний ресурс, стають віртуальною реальністю, створеною за допомогою технологічних засобів [1, с.173].

В. Кравчук у аналітичному звіті зазначає, що електронні гроші або електронні методи платежу – це різні платіжні механізми, створені в цілях здійснення поточних розрахунків споживачами товарів і послуг [4]. В свою чергу, Д.Г. Савчук розкриває сьогodнішню позицію ДПСУ – останні не можна вважати грiшми[8], аргументуючи це п. 291.6 ст. 291 Податкового кодексу України: «Платники єдиного податку першої – третьої груп повинні здійснювати розрахунки за відвантажені товари (виконані роботи, надані послуги) виключно в грошовій формі (готівковій та/або безготівковій)», підтримуючи таку позицію – розрахунки за допомоги електронних грошей не є розрахунками у грошовій формі. У свою чергу автор апелює до такого твердження: електронні гроші є зобов'язаннями, але й готівку та безготівкові кошти за їхньою юридичною природою теж можна вважати зобов'язаннями. Перші є безумовними зобов'язаннями Національного банку України, а другі – зобов'язаннями банків перед клієнтами.

В Положенні про електронні гроші в Україні зазначено, що Електронні гроші – одиниці вартості, які зберігаються на електронному пристрої, приймають як засіб платежу іншими, ніж емітент, особам і є грошовим зобов'язанням емітента [6].

Відповідно до Директиви Європейського Парламенту та Ради Європи електронні гроші – електронно, у тому числі магнетично, накопичена грошова вартість, яка представлена вимогою до емітента, і яка після отримання коштів

випускається з метою здійснення платіжних трансакцій і приймається фізичною та юридичною особою, що не є емітентом електронних грошей[2].

Проведений нами аналіз дозволяє визначити наступні складові такого поняття як «електронні гроші»:

1. електронні гроші є мірою вартості і засобом платежу;
2. електронні гроші зберігаються на електронному пристрої і не доступні безпосередньому фізичному сприйняттю;
3. електронні гроші є вимогою до емітента, яка кореспондує зобов'язання емітента здійснити погашення електронних грошей, тобто обміняти їх на звичайні готівкові або безготівкові кошти на вимогу пред'явника.

Також, варто зазначити, що не слід ототожнювати електронні гроші з безготівковими грошима, оскільки електронні гроші, як неперсоніфікований платіжний продукт, можуть мати окремий обіг, відмінний від банківського обігу грошей, однак можуть і обертатися в банківських платіжних системах.

Розвиток сучасних банківських послуг пропонує суб'єктам господарювання широкі можливості організації та здійснення розрахунків, вибору платіжних інструментів, способів їх використання, додаткового обслуговування, і підприємство змушене самостійно визначається з порядком їх обліку. Згідно з наказом Мінфіну від 27.06.2013 р. № 627 [7] для обліку електронних грошей в складі рахунку 33 «Інші кошти» передбачено окремий субрахунок 335 «Електронні гроші, номіновані в національній валюті». Розглянемо особливості обліку електронних грошей.

*Приклад 1.* На електронний гаманець продавця надійшли електронні гроші (ЕГ) в розмірі 3500 одиниць. Продавець відвантажує товар Покупцю. Після чого Продавець пред'являє ЕГ в розмірі 3500 одиниць Банку-емітенту до погашення та отримує на свій поточний рахунок безготівкові кошти, за вирахуванням комісії Банку (в нашому прикладі комісія банку становить 3% – 105,00 грн.), в сумі 3395,00 грн. (табл. 1).

**Відображення у фінансовому обліку розрахунків електронними грошима після відвантаження товару Продавцем\* [1,9]**

№ п/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума, грн	ЕГ, од
		Дебет	Кредит		
1.	На електронний гаманець Продавця надійшли електронні гроші від Покупця за товар	335	681		3500,00
2.	Відвантажено товар Покупцю	361	702	3500,00	
3.	Нараховано зобов'язання з ПДВ	643	641	583,33	
4.	Відображення розрахунків за податковим зобов'язанням з ПДВ	702	643	583,33	
5.	Списано товар зі складу Продавця (умовно собівартість товару)	902	281	2400,00	
6.	Продавець подав заявку Банку-емітенту на погашення електронних грошей (переказав електронні гроші зі свого електронного гаманця на гаманець Банка-емітента)	377	355		3500,00
7.	На поточний рахунок Продавця від Банку-емітента надійшли гроші відповідно до заявленої суми за вирахуванням комісійної винагороди банку-емітента	311	377	3395,00	
8.	Комісійну винагороду за погашення електронних грошей віднесено до витрат Продавця	92	685	105,00	
9.	Проведено взаємозалік заборгованостей	685	377	105,00	
10.	Списано на фінансовий результат дохід від реалізації товару	702	791	2916,67	
11.	Списано на фінансовий результат собівартість реалізованих товарів	791	902	2400,00	
12.	Списано на фінансові результати витрати з комісійної винагороди	791	92	105,00	

\*розраховано автором

*Приклад 2.* У разі, якщо погашення ЕГ відбулось раніше за відвантаження товару, то в момент отримання грошей на поточний рахунок Продавця, операції слід відображати як передоплату за товар, який ще не відвантажено Покупцю.

**Відображення у фінансовому обліку розрахунків  
електронними грошима перед відвантаженням товару Продавцем\*[1,9]**

№ п/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума, грн	ЕГ, од
		Дебет	Кредит		
1.	На електронний гаманець Продавця надійшли електронні гроші від Покупця за товар	335	361		3500,00
2.	Продавець подав заявку банку-емітенту на погашення електронних грошей (переказав електронні гроші зі свого електронного гаманця на гаманець банка-емітента)	377	335		3500,00
3.	На поточний рахунок Продавця від Банку-емітента надійшли грошові кошти відповідно до заявленої суми за вирахуванням комісійної винагороди Банку-емітента	311	377	3395,00	
4.	Комісійна винагорода за погашення електронних грошей зарахована до витрат Продавця на реалізацію товару	92	685	105,00	
5.	Проведено взаємозалік заборгованостей	685	377	105,00	
6.	Відвантажено товар Покупцю	361	702	3500,00	
7.	Нараховано зобов'язання з ПДВ	643	641	583,33	
8.	Відображення розрахунків за податковим зобов'язанням з ПДВ	702	643	583,33	
9.	Списано товар зі складу Продавця (умовно собівартість товару)	902	281	2400,00	
10.	Списано на фінансовий результат дохід від реалізації товару	702	791	2916,67	
11.	Списано на фінансовий результат собівартість реалізованих товарів	791	902	2400,00	
12.	Списано на фінансові результати витрати з комісійної винагороди	791	92	105,00	

\*розраховано автором

Проте, вітчизняні науковці зазначають, рахунок 335 використовується для відображення інформації про електронні гроші як такі, що записані, тобто зберігаються на електронному платіжному засобі та використовуються суб'єктом господарювання в обмін на безготівкові кошти та лише для розрахунків з торговцями за товари в електронному вигляді, придбані на виробничі (господарські) потреби, що виражені в гривнях. Навіть при



безпосередньому придбанні товару карткою з використанням електронних грошей застосовується субрахунок підзвітних осіб 372, згідно з Інструкцією про застосування Плану рахунків [3], рахунки 30, 31, 33 не кореспондують з рахунками 2-го класу. Також, згідно з п. 291.6 ст. 291 ПКУ платники єдиного податку повинні здійснювати розрахунки за товари (роботи або послуги) виключно у грошовій формі (готівковій або безготівковій). А якщо вірити Положенню про електронні гроші в Україні [6, п. 1.3], електронні гроші не можна віднести ні до готівкової, ні до безготівкової форми розрахунків. Таким чином, суттєво обмежено використання субрахунку 335.

З усього викладеного вище можна зробити висновок, що потрібне подальше вивчення як теоретичних, так і практичних аспектів проблеми щодо відображення в обліку операцій з розрахунками електронними грошима, на рівні державних методологічних рад, які повинні чітко регламентувати застосування такого платіжного інструменту, як електронні гроші.

Також, слід врегулювати обліковий аспект конвертації електронних грошей в національну й іноземну валюту. В процесі здійснення таких операцій виникають витрати підприємства у зв'язку з виведенням грошей з платіжної системи, а у разі операцій з електронними грошима, емітованими в іноземній валюті, – під час здійснення обміну іноземної електронної валюти в національну.

#### **Список використаних джерел:**

1. Вигівська І. М. Електронні гроші в системі управління фінансовими ресурсами підприємства: облікові аспекти / І. М. Вигівська, В. С. Сеймон // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка. – 2014. – Вип. 3 (44). – С. 173–175.
2. Директива Європейського Парламенту та Ради Європи №2009/110/ЄС від 16.09.2009 р. «Про започаткування та здійснення діяльності емітентів електронних грошей, а також пруденційний нагляд за такою діяльністю».

3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку, активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затвердженого Наказом МФУ від 30.11.1999 р. № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
4. Кравчук В. Електронні гроші в Україні: аналітичний звіт / В. Кравчук, Д. Науменко, А. Глибовець. – К.: Альфа-ПІК, 2012. – 64 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <[http://www.ier.com.ua/files/publications/Books/2012/3\\_Electronic\\_Money/E-money\\_report\\_APPROVED\\_2012-10-02\\_RED2.pdf](http://www.ier.com.ua/files/publications/Books/2012/3_Electronic_Money/E-money_report_APPROVED_2012-10-02_RED2.pdf)>
5. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій та Інструкція: Затв. МФУ від 30.11.99р. № 291
6. Положення про електронні гроші в Україні [Електронний ресурс] : затверджене постановою Правління НБУ від 04.11.2010 р. № 481. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z1121-13>
7. Про затвердження Змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку. Наказ Міністерства фінансів України від 27.06.2013 № 627, зареєстрований в Міністерстві юстиції України 25 липня 2013 р. за № 1242/23774 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1242-13>
8. Савчук Д. Г. Електронні гроші – не гроші? [Електронний ресурс] / Д.Савчук. – 2012. – Режим доступу: <http://www.kyivpost.ua/opinion/op-ed/elektronni-groshi-negroshi-35984.html>
9. Шпирко О.М. Електронні гроші як об'єкт бухгалтерського обліку/ О.М. Шпирко// Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка. – 2014. – Вип. 1 (42). – С. 197–200

**ЗАКОНОДАВЧО-НОРМАТИВНА БАЗА**

**ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ**

**НА ЛІКЕРО-ГОРІЛЧАНИХ ПІДПРИЄМТВАХ**

*У статті приділено увагу необхідності належного нормативно-правового регулювання обліку витрат на забезпечення якості на лікєро-горілчаних підприємствах. Проаналізовано основні нормативно-правові акти щодо організації обліку витрат на забезпечення якості продукції. Розроблено рекомендації та пропозиції щодо удосконалення Наказу про облікову політику лікєро-горілчаного підприємства щодо обліку витрат на забезпечення якості продукції.*

**Ключові слова:** законодавчо-нормативні акти, витрати на забезпечення якості продукції, система управління якістю (СУЯ), бухгалтерський облік, лікєро-горілчані підприємства.

**Постановка проблеми.** Інтегрування України у світову економіку, зокрема європейську, потребує гармонізації сучасної системи технічного регулювання та споживчої політики України з відповідними системами країн-членів ЄС. Передумовою для вдосконалення системи технічного регулювання та споживчої політики повинно бути вдосконалення законодавчо-нормативного забезпечення. Поряд з цим існує й потреба в удосконаленні організації обліку витрат на забезпечення якості продукції. Це дозволить користувачам отримувати повну та достовірну бухгалтерську інформацію про витрати для прийняття організаційних та технологічних рішень у сфері якості продукції. Необхідним підґрунтям організації обліку витрат на забезпечення якості продукції лікєро-горілчаних підприємств є її законодавчо-нормативна база.

**Аналіз літературних джерел.** Дослідженням проблеми законодавчо-нормативного регулювання обліку витрат займаються багато вітчизняних

вчених-економістів, серед яких варто відзначити З.-М. В. Задорожного, В. А. Дерія, С. Ф. Голова, В. І. Бачинського, Ф. Ф. Бутинця, М. С. Пушкаря, Л. В. Чижевську та ін. Вони здійснили критичний аналіз діючої нормативно-правової бази та визначили її вплив на систему обліку витрат вітчизняних підприємств, визначили теоретичні та практичні проблеми законодавчого та нормативно-правового забезпечення бухгалтерського обліку в Україні. Разом з тим, невирішеними залишаються питання щодо нормативно-правового регулювання обліку витрат на забезпечення якості продукції підприємств лікєро-горілчаної галузі.

**Метою** написання статті є аналіз законодавчо-нормативної бази обліку витрат на забезпечення якості лікєро-горілчаної продукції, а також розробка рекомендацій щодо удосконалення Наказу про облікову політику лікєро-горілчаного підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** Дослідження показало, що система законодавчо-нормативних актів щодо регулювання бухгалтерського обліку витрат на забезпечення якості продукції в Україні має чотирирівневу структуру (табл. 1).

Таблиця 1

**Основні нормативні документи, що впливають на організацію обліку витрат на забезпечення якості\***

<b>Законодавчо-нормативні акти</b>	<b>Вплив на організацію обліку витрат</b>
<i>Зовнішні документи</i>	
<b>I рівень – Закони</b>	
Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» [5]	– Основні принципи введення обліку витрат; – порядок організації та введення обліку витрат на підприємстві
Податковий кодекс України [4]	– Порядок визнання доходів і витрат в цілях оподаткування; – склад витрат операційної діяльності та інших витрат (загальновиробничих, адміністративних, витрат на збут)
<b>II рівень – Положення, державні стандарти та інші підзаконні нормативні документи</b>	
НП(С)БО1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [1]	– Визначення базових понять

П(С)БО 9 «Запаси» [2]	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Порядок визначення первісної вартості сировини і матеріалів;</li> <li>– склад витрат, що входять до первісної вартості;</li> <li>– формування первісної вартості сировини і матеріалів</li> </ul>
П(С)БО 16 «Витрати» [3]	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Визначення об'єкта витрат</li> <li>– порядок визнання витрат;</li> <li>– класифікація витрат;</li> <li>– порядок розподілу загальновиробничих витрат</li> </ul>
<b>III рівень – Методичні рекомендації щодо ведення бухгалтерського обліку</b>	
Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції лікеро-горілчаної промисловості з урахуванням Положень (стандартів) бухгалтерського обліку	– Порядок визначення собівартості лікеро-горілчаної продукції
Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства	– Визначає вимоги до Наказу про облікову політику
<i>Внутрішні документи</i>	
<b>IV рівень – Робочі документи щодо організації та ведення бухгалтерського обліку</b>	
Наказ про облікову політику	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Класифікація витрат на забезпечення якості;</li> <li>– перелік і склад статей для обліку витрат на забезпечення якості та ін.</li> </ul>

*\*Узагальнено автором*

Проаналізована нормативно-законодавча база визначає основи організації та ведення бухгалтерського обліку витрат на забезпечення якості. Проте чинні нормативні документи з точки зору обліку витрат на забезпечення якості продукції мають такі недоліки:

- відсутні методичні рекомендації, що передбачають виокремлення витрати на забезпечення якості продукції, зокрема у складі первісної вартості придбаних запасів, виробничих витрат і витрат на збут, а також загальної суми таких витрат по підприємству;

- не передбачено групування витрат за бізнес-процесами;

- класифікація витрат у ПСБО 9 «Запаси» та ПСБО 16 «Витрати» не передбачає групування витрат за центрами якості, бізнес-процесами;

- не пропонується вести аналітичний облік витрат на забезпечення якості продукції за рахунками 20 «Виробничі запаси», 23 «Виробництво», 24 «Брак у виробництві», 26 «Готова продукція», 91 «Загальновиробничі витрати», 93 «Витрати на збут».

Для усунення визначених недоліків на підприємстві Наказ про облікову політику повинен включати відповідні методичні рекомендації щодо організації та ведення обліку витрат на забезпечення якості продукції. На основі узагальнення законодавчо-нормативної документації стосовно організації обліку витрат на забезпечення якості продукції надано пропозиції щодо удосконалення Наказу про облікову політику. Зокрема:

1. Об'єктами бухгалтерського обліку витрат на забезпечення якості є основні бізнес-процеси: постачання; виробництво; контроль якості готової продукції; збут.
2. Відповідальними підрозділами за якість продукції є центри якості (рис. 1):



Рисунок 1. Структурні підрозділи (центри якості) підприємства, які беруть участь у забезпеченні якості продукції

3. Ознаки групування витрат на забезпечення якості включають:

- витрати за бізнес-процесами;
- витрати за центрами якості;

- витрати за призначенням (попередження, оцінка внутрішні та зовнішні дефекти).

4. Запропонована класифікація витрат на забезпечення якості продукції була покладена в основу організації поточного обліку в системі рахунків бухгалтерського обліку:

- групування витрат за бізнес-процесами реалізовано за допомогою синтетичних рахунків: субрахунках першого порядку: 20 «Виробничі запаси», 23 «Виробництво», 24 «Брак у виробництві», 26 «Готова продукція», 91 «Загальновиробничі витрати», 93 «Витрати на збут»;
- за центрами якості: субрахунки другого порядку;
- за призначенням: субрахунки третього порядку.

5. Для групування в обліку витрат на забезпечення якості продукції за призначенням до рахунків їх синтетичного обліку відкриваються субрахунки:

- 00 «Витрати, непов'язані із забезпеченням якості продукції»;
- 01 «Витрати на попередження»;
- 02 «Витрати на оцінку»;
- 03 «Витрати через внутрішні дефекти»;
- 04 «Витрати через зовнішні дефекти».

Наказ про облікову політику як внутрішній нормативний документ має бути узгоджений з іншими внутрішніми нормативними документами. На внутрішньому рівні регулювання використовуються нормативні документи з питань впровадження СУЯ, склад яких, порядок розроблення, впровадження, загальні вимоги до змісту визначені у серії стандартів ISO 9000. Комплект документації системи управління якістю має ієрархічну структуру, яка включає «постійну» складову, визначену стандартом, і «змінну» складову, яка залежить від конкретного підприємства. Характеристику документації, що належить до постійної складової системи управління якістю, представлено у табл.2 [6].

Наявність на підприємстві документації, яка наведена в табл. 2, підтверджує той факт, що підприємство дотримується вимог стандартів у сфері забезпечення якості продукції, а також є основою функціонування СУЯ та проходження процедури сертифікації виробництва лікєро-горілочаної продукції.

**Характеристика внутрішньої нормативної документації системи  
управління якістю на лікеро-горілчаному підприємстві \***

<b>Назва документа</b>	<b>Характеристика документа</b>
Політика в сфері якості	Визначає основні принципи роботи і розвитку системи управління якістю. Розкриває основні завдання, які стоять перед підприємством та конкретні цілі, плани і дії з реалізації зазначених завдань
Цілі у сфері якості	Встановлює, які саме результати в сфері якості необхідно досягти. Цілі в сфері якості повинні бути спрямовані на реалізацію поставлених завдань, і виражатись через конкретні показники, які можна виміряти і досягти за обмежений період часу
Настанова з якості	Описує всю систему управління якістю організації: яким чином організована та яку структуру має, як організація реалізує вимоги стандарту ISO 9001:2008 (ISO 9001:2000)
Характеристика обов'язкових процедур у сфері якості ДСТУ (ISO 9001:2008 (ISO 9001:2000))	Мінімальний склад обов'язкових процедур, який повинен бути розроблений в організації, відповідно до вимог стандарту у т.ч.: управління документацією; управління записами про якість; управління невідповідною продукцією; проведення внутрішніх аудитів; проведення коригувальних заходів; проведення попереджувальних заходів
Карти процесів	Визначає призначення процесу, його основні результати і характеристики, а також послідовність операцій або дій процесу (представляє технологію виконання процесу). Залежно від призначення вона може представлятися з різним рівнем деталізації. У картах процесу можуть представлятися процеси адміністративного управління, процеси управління ресурсами, процеси контролю, моніторингу та вимірювань. Однієї з різновидів карти процесу є технологічна карта, яка представляє технологічні (виробничі) процеси. Карти процесів можуть оформлюватись у вигляді документованих процедур
Записи з якості (Стандарт ІСО 9000:2005)	Визначає записи з якості як особливий вид документації СУЯ. Особливість цього документа полягає в тому, що він підтверджує факт виконання якої-небудь дії. У стандарті ІСО 9001:2008 (ISO 9001:2000) визначено мінімальний склад записів за якістю, який повинен існувати в організації. За необхідності цей склад записів за якістю може бути розширений самою організацією

*\*Узагальнено автором на основі дослідження.*

Разом з тим, «змінна» складова внутрішніх нормативних документів СУЯ в стандарті (ISO 9001:2008, п. 4.2.1.d) названа як «документи, необхідні організації для забезпечення ефективного планування, здійснення процесів і управління ними». Як правило, до цих документів належать різні плани, карти або схеми процесів, робочі інструкції, звітні форми, договори, нормативні документи,



накладні та ін. Тобто можна вважати, що під цю «змінну» складову підпадає практично вся внутрішня документація підприємства.

Деякі рекомендації зі структури документації системи управління якістю та її вмісту надає стандарт ISO 10013:2001 «Рекомендації по документуванню систем менеджменту якості». Проте при складанні структури документації СУЯ краще орієнтуватися на систему документації, що існує в організації, доповнюючи її необхідними рівнями згідно зі стандартом ISO 9001:2008.

На основі внутрішніх нормативних документів з СУЯ визначаються центри якості, уточнюються склад бізнес-процесів та витрат на забезпечення якості продукції для конкретного підприємства.

**Висновки.** Виробники лікєро-горілкової продукції працюють в умовах активізації ринкової діяльності, опанування знань і навичок із забезпечення якості продукції, що набуває першочергового значення. Це обумовлено зближенням України з Європейським Союзом та необхідністю виконання єдиних регіональних вимог, зокрема щодо безпеки та якості продукції. Відтак, процедура організації обліку витрат на забезпечення якості на вітчизняних підприємствах потребує приведення у відповідність до принципу процесного підходу та удосконалення законодавчо-нормативної бази. З урахуванням зазначеного нами пропонується доповнення до Наказу про облікову політику, зокрема, визначення об'єкта обліку, підрозділів, які відповідають за формування витрат на забезпечення якості (центрів якості), тощо. Впровадження запропонованих методичних рекомендацій дозволить створити передумови для планування витрат на забезпечення якості продукції, їх обліку та внутрішнього контролю.

#### **Список використаних джерел:**

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : затв. Наказом М-ва фінансів України від 28 лют. 2003 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.

2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: затв. Наказом М-ва фінансів України від 20.06.1999 р. № 246 [Електронний ресурс] / Офіційний веб- сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: затв. Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318 [Електронний ресурс] / Офіційний веб- сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
4. 125 Податковий кодекс України (зі змін. та доповн.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
5. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV (зі змін. і доповн.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14>.
6. Структура документації СМК [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kpms.ru/Procedurey.htm>.

**УДК 657.37:657 (045)**

**І.О. Гладій, к.е.н.**

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

## **ІНВЕНТАРИЗАЦІЯ ЯК МЕТОД КОНТРОЛЮ ЗБЕРЕЖЕННЯ ТОВАРНО-МАТЕРІАЛЬНИХ ЦІННОСТЕЙ ПІДПРИЄМСТВА**

*Розглянуто суть інвентаризації, як методу контролю збереження товарно-матеріальних цінностей підприємства. Виокремлено основні функції інвентаризації та узагальнено етапи проведення інвентаризації господарюючого суб'єкта в ринкових умовах економіки.*

**Ключові слова:** інвентаризація, облік, обліковий процес, пересортиця, нестача, надлишок

**Постановка проблеми.** Сучасна економічна реальність потребує нових підходів до здійснення господарської діяльності господарюючих суб'єктів, а

тому на перший план виходить ефективність, раціональність та гнучкість системи поточного й стратегічного управління. Основою для прийняття таких управлінських рішень є повна, правдива та всебічна інформація про економічний стан підприємства, джерелом якої виступають дані бухгалтерського обліку та звітності. Проте, внаслідок існування як об'єктивних, так і суб'єктивних причин виникають розбіжності між даними обліку та фактичною господарською діяльністю, і, як наслідок, відбувається викривлення показників звітності підприємства.

Забезпечити достовірність показників обліку та запобігти можливим відхиленням покликана інвентаризація – один із головних методів обліку й контролю. Її проведення дає змогу з'ясувати розходження між даними бухгалтерського обліку та фактичною наявністю, станом і оцінкою активів, власного капіталу та зобов'язань підприємства, перевірити повноту документального оформлення і відображення в обліку господарських операцій, підтвердити реальність показників звітності підприємства. Це й визначило актуальність дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження теоретичних основ інвентаризації, напрацювання нових підходів до практичного здійснення процесу інвентаризації знайшли висвітлення у наукових працях багатьох вчених, серед яких Бардаш С.В., Білуха М.Т., Бутинець Ф.Ф., Грабова Н.М., Дем'яненко М.Я., Дорош Н.І., Калюга Є.В., Крамаровський Л.М., Кужельний М.В., Лінник В.Г., Мурашко В.М., Нападовська Л.В., Немчинов П.П., Пилипенко І.І., Соколов Я.В., Сопко В.В., Цал-Цалко Ю.С., Швець В.Г., Шевчук В.О., Шпиг О.А., Штейнман М.Я. та інші. Однак коло питань, пов'язаних із організацією інвентаризації товарно-матеріальних цінностей в умовах змін законодавства, не набули належного висвітлення та потребують більш детального дослідження.

**Метою дослідження виступив подальший розвиток теоретичних засад інвентаризації як методу обліку і контролю товарно-матеріальних цінностей та формування практичних рекомендацій щодо вдосконалення нормативного, методичного та документального забезпечення інвентаризації на підприємстві.**

**Виклад основного матеріалу.** Подолання соціально-економічної кризи потребує суттєвого підвищення ролі інформаційного, технологічного, методичного, організаційного забезпечення управління діяльності підприємств різних організаційно-правових форм та галузевих особливостей. У зв'язку з цим виникає реальна необхідність удосконалення контрольних функцій на всіх рівнях управління економікою України, у тому числі на рівні підприємства. Проведення інвентаризації під час будь-якого контролю підвищить, без сумніву, інформативність і достовірність фінансової звітності, що допоможе власникам і інвесторам приймати виважені, ефективні та надійні управлінські рішення.

Слід зазначити, що інвентаризація є одним із перших прийомів бухгалтерського обліку й має свою давню історію. В країнах Стародавнього світу (Стародавньому Єгипті, Китаї, Стародавній Греції, Стародавньому Римі) саме інвентаризація була основним обліковим прийомом [104].

Розгляд інвентаризації як елемента методу бухгалтерського обліку починається в епохи Середньовіччя та Відродження. Саме в цей період з'являються перші друковані праці з бухгалтерського обліку, серед яких - трактат відомого італійського математика Луки Пачолі «Про рахунки і записи» (1494 р.), в якому він вперше описав подвійну бухгалтерію. Крім того, в трактаті Пачолі значна увага приділяється питанням інвентаризації. Перша частина трактату іменується «Інвентар», в якій вчений розповідає, що таке «інвентар» і як слід купцям складати «інвентаризаційний опис». Пачолі зазначає, що спочатку купець повинен скласти детально свій інвентар, тобто вписати на окремі листи або в окрему книгу все, що, на його думку, належить йому в світі як в рухомому, так і в нерухомому майні [1].

У XV - XVI ст. відбувається зародження, а потім стрімке розповсюдження подвійної бухгалтерії в різних країнах світу. З появою подвійної бухгалтерії облік перетворюється в інструмент управління підприємством. В цей період вчені з обліку розповсюджують ідеї трактату на різні галузі, багато уваги приділяють питанням класифікації інвентаризацій. Так, наприклад, А. ді Піетро

- представник італійської бухгалтерської думки XVI ст. - запропонував вчення про інвентаризацію, вперше класифікував інвентаризацію на переоблік нерухомого, рухомого майна й цінних речей [2]. Й. Готліб – представник німецької бухгалтерської думки XVI ст. - пропонував замість складання описів (відомості або книги майна) виконувати записи про натуральні залишки прямо в товарних книгах, в кредит відповідних рахунків. Оскільки на цих рахунках показувався рух товарів, то такий порядок дозволяв бухгалтеру відразу, автоматично, виконувати функції, які забезпечувала порівняльна відомість [3].

В кінці XIX ст. бухгалтерський облік почав формуватися як наука. Саме в цей період відбувається становлення світових бухгалтерських шкіл. Вчені різних облікових шкіл багато уваги приділяли питанням оцінки «інвентарю», класифікації інвентаризацій та методики їх проведення. Наприклад, П. де Альвізе – представник італійської школи, в 1934 р. надав повну класифікацію інвентаризації, виділив такі класифікаційні ознаки щодо інвентаризації: за обсягом (повні, часткові); за належністю (майно на підприємстві, поза підприємством); за метою (вступні, подальші, при передачі цінностей, ліквідаційні); за послідовністю (від об'єкта до реєстру, від реєстру до об'єкта); за суб'єктом (ординарні – за ініціативою власника і екстраординарні – за ініціативою зовнішніх органів: судових, фінансових); за використанням даних (інформативні – вирішують економічні задачі, доказові – юридичні); за формою описів (усні, письмові, на механічних носіях) [2].

Питання інвентаризації досліджували також і українські вчені: Ф.Ф. Бутинец, Ю.С. Цал-Цалко, Л.Л. Гайдай, О.А. Шпіг, С.В. Бардаш.

Як зазначає В.В. Чудовець, забезпечити достовірність показників обліку і запобігти можливим відхиленням покликана інвентаризація – один із головних методів обліку і контролю. Її проведення дає змогу з'ясувати розходження між даними бухгалтерського обліку та фактичною наявністю, станом і оцінкою активів, власного капіталу і зобов'язань підприємства, перевірити повноту документального оформлення і відображення в обліку господарських операцій, підтвердити реальність показників звітності підприємства [4].

Відомий сучасний вчений Я.В. Соколов досліджував історичні аспекти категорії «інвентаризація», проблемні питання відображення її в обліку, методику її проведення [5]. Отже, багатовіковий досвід проведення інвентаризації, різноманітність поглядів на відображення її результатів в обліку призвело до наявності в практиці обліку достатньо повної її класифікації та методики проведення.

Інвентаризація виступає загальним елементом методу внутрішньогосподарського контролю й бухгалтерського обліку, завдяки чому її контрольні функції в справі схоронності товарно-матеріальних цінностей істотно підсилюється. Дослідження сутності інвентаризації як елемента методу бухгалтерського обліку та як елемента методу внутрішньогосподарського контролю дозволили виділити основні моменти їх нетотожності між собою.

1. Завдання інвентаризації. Якщо головним завданням інвентаризації як елемента методу бухгалтерського обліку є встановлення відповідності облікових і фактичних даних про наявність, склад і стан майна підприємства і джерел його формування та створення засад ефективного інформаційного забезпечення для прийняття виважених управлінських рішень, то основна мета інвентаризації як елемента методу господарського контролю укладається в здійсненні контролю за схоронністю майна, підтвердженням або спростуванням виявлених ревізією порушень і зловживань.

2. Склад суб'єктів здійснення інвентаризації. Інвентаризацію з метою поточного бухгалтерського контролю проводять на підприємствах інвентаризаційні комісії. Інвентаризацію в процесі ревізій і перевірок здійснюють ревізійні комісії або спеціально створені інвентаризаційні комісії під керівництвом ревізора.

3. Склад нормативних документів, що регулюють право й необхідність проведення інвентаризації.

4. Об'єкти інвентаризації. Інвентаризація як елемент методу бухгалтерського обліку здійснюється, в основному, у складному порядку, усього майна й в обов'язковому й плановому порядку, у встановлений термін.

Інвентаризації, проведені в ході ревізії, відносять до часткових, вибіркових, а строки проведення залежать від плану проведення ревізій, перевірок та інших обставин.

5. Широта охоплення розв'язуваних питань. Інвентаризації, проведені з метою бухгалтерського контролю, носять характер інструктування, надання кваліфікованої допомоги матеріально відповідальним особам у налагодженні облікової роботи, виявляють природні втрати майна й реальність річних виробничо-фінансових показників. У період же ревізії інвентаризації виконують, в основному, вузьку функцію контролю за наявністю й схоронністю власності, характеризують якість проведеної раніше інвентаризаційної роботи.

Таким чином, можна зробити висновок, що інвентаризація – метод бухгалтерського обліку, а при проведенні документальних ревізій – прийом фактичного контролю, який здійснюється шляхом безпосередньої перевірки наявності й стану товарно-матеріальних цінностей, коштів, розрахунків, обсягу виконаних робіт і реальності статей балансу.

Метою проведення інвентаризацій є встановлення відхилень облікових даних від фактичної наявності господарських засобів, що може бути спричинено помилками в обліку, природними втратами або псуванням матеріальних цінностей, зловживанням матеріально відповідальних осіб тощо [6]. Згідно Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» для підтвердження правильності та достовірності даних бухгалтерського обліку та звітності передбачено проведення інвентаризації підприємствами, їх об'єднаннями та госпрозрахунковими організаціями незалежно від форм власності інвентаризації майна, коштів і зобов'язань [7]. Серед завдань інвентаризації слід виокремити такі:

— забезпечення контролю за наявністю та станом майна, його рухом, використанням матеріальних, фінансових, нематеріальних, природних та енергоресурсів відповідно до затверджених норм, плану тощо;

— виявлення майна, що втратило свої споживчі властивості, зіпсованого, невикористаного і непотрібного у господарстві, а також того, що знаходиться поза обліком:

- виявлення стану розрахунків, встановлення фактичної наявності або підтвердження розмірів дебіторської заборгованості;
- виявлення понаднормово використаних та невикористаних матеріальних цінностей;
- перевірку дотримання правил і умов збереження майна;
- контроль за станом обліку і звітності матеріально відповідальних осіб;
- перевірку дотримання діючих положень про матеріальну відповідальність [7].

При виявленні тих або інших недоліків або зловживань спектр завдань інвентаризації суттєво розширюється (рис. 1).



**Рисунок 1. Завдання інвентаризації при виявленні недоліків**

Для того, щоб визначити проблеми проведення інвентаризації в сучасних умовах необхідно ідентифікувати основні принципи її проведення. Принцип, на думку Ф.Бутинця, – це усталені, укорінені, загальноприйняті, найпоширеніші правила господарських дій і властивості економічних процесів [8].

Забезпечення та постійне поліпшення якості інвентаризації за умови щорічного нарощення інформаційної маси неможливе без постановки конкретних завдань відповідно до умов діяльності підприємства. З метою перевірки захисту та збереженості товарно-матеріальних цінностей підприємства потрібно чітко поставити основні завдання, які слід поставити в результаті перевірки. Прийоми та способи інвентаризації в підприємствах різні та залежать від таких факторів, як тип і розмір підприємства, однак деякі основоположні принципи інвентаризації застосовуються до всіх підприємств [9]. Принципи внутрішнього контролю за зберіганням товарно-матеріальних



цінностей потрібні для того, щоб: розподілити обов'язки; вести відповідно документацію; застрахувати активи і зв'язати борговими зобов'язаннями ключових службовців; відділити облік і контроль над товарно-матеріальними активами; розподілити відповідальність за операції, пов'язані між собою; використовувати засоби технологічного контролю; здійснювати регулярні незалежні перевірки [10].

Основні функції інвентаризації наведено на рис. 2.

Функції інвентаризації в господарському процесі підприємства
Об'єктивність - на процес інвентаризації не повинні мати суттєвий вплив необ'єктивні фактори.
Обов'язковість—обов'язкова перевірка попереджує можливість виникнення зловживань.
Точність - достовірне відображення наявності майна та стану зобов'язань.
Зіставність - одиниці виміру мають бути однаковими у бухгалтерському обліку і в документах щодо інвентаризації.
Безперервність - почата інвентаризація має проводитися безперервно до її закінчення.
Повнота - суцільна перевірка об'єкта інвентаризації.
Ефективність - прийняття ефективних рішень за наслідками інвентаризації.
Економічність - на проведення інвентаризації мають бути мінімальні витрати праці та коштів. Вона не повинна створювати перешкод у діяльності підприємства.
Гласність - процес інвентаризації має бути гласним, щоб йому змогли допомагати
Юридичність - дотримання положень щодо відображення наслідків інвентаризації в бухгалтерському обліку.
Матеріальна відповідальність - відповідальність за виявлені результати (лишки, нестачі) та об'єктивність проведення перевірок.
Документальне оформлення - оформлення результатів інвентаризації документами, які повинні мати доказову силу для підтвердження її підсумків.

Рисунок 2. Функції інвентаризації в господарському процесі підприємства

На нашу думку, обов'язковість та документальне оформлення є одними з основоположних принципів інвентаризації.

Процес інвентаризації поділяється на організаційно-підготовчий, технологічно-документальний, порівняльно-аналітичний та результативний (підсумковий) етапи. Під час виокремлення етапів враховуються такі базові критерії та принципи, як існування логічного взаємозв'язку інвентаризаційних процедур та прийомів, їх здійснення різними органами та посадовими особами підприємства у чітко встановлених часових межах із оформленням відповідних документів інвентаризації [4]. Характеристика основних етапів проведення інвентаризації наведена у табл. 1.

Таблиця 1

**Етапи проведення інвентаризації господарюючого суб'єкта в  
ринкових умовах господарювання**

з/п	Етапи інвентаризації	Виконавці	Документи
1	Організаційно-підготовчий	Керівники, власники підприємства та інші суб'єкти інвентаризації, інвентаризаційна комісія, матеріально відповідальні особи	План-графік проведення інвентаризації, розпорядчий документ на створення постійно діючої (робочої) інвентаризаційної комісії, розпорядчий документ на проведення інвентаризації, розписка матеріально відповідальної особи
2	Технологічно-документальний	Інвентаризаційна комісія, матеріально відповідальні особи	Інвентаризаційні описи, акти інвентаризації, акти взаємозвірки, довідки про дебіторську і кредиторську заборгованість, щодо якої минув термін позовної давності
3	Порівняльно-аналітичний	Інвентаризаційна комісія, працівники бухгалтерського підрозділу	Порівняльні відомості, розрахунки норм природного збитку, завданої шкоди винною особою, протоколи інвентаризаційної комісії
4	Результативний (підсумковий)	Керівники, власники підприємства та інші суб'єкти інвентаризації, працівники бухгалтерського підрозділу	Наказ про затвердження результатів інвентаризації, відомість результатів інвентаризації, первинні документи та облікові реєстри бухгалтерського обліку

Контроль системи обліку товарно-матеріальних цінностей зосереджується на використанні його прикладних засобів. Суть його полягає в перевірці дотримання умов функціонування системи реєстрації наявних цінностей і системи реєстрації руху цих цінностей.

Контроль системи реєстрації наявних товарно-матеріальних цінностей передбачає: регулярну звірку фактичної наявності матеріалів з обліковими залишками періодичних інвентаризацій усіх цінностей; оцінку оприбуткованих запасів, яка має здійснюватися на основі їх кількості та фактичних або облікових цін. Щодо контролю системи реєстрації руху виробничих, запасів, то він зосереджується на оцінці повноти та правильності відображення на відповідних рахунках усіх санкціонованих операцій про рух товарно-матеріальних цінностей; оцінці забезпечення реєстрації (отримання та повернення запасів постачальникам, внутрішнього переміщення цінностей на виробництво та інші потреби чи з одного місця зберігання на інше); аналізі використання товарно-матеріальних цінностей з метою запобігання розкрадань та інших порушень [8].

Зворотний зв'язок завдяки функціонуванню системи інвентаризації товарно-матеріальних цінностей дає змогу уявити стан усієї системи підприємства в цілому, а не окремих її елементів, оскільки функціонально внутрішній контроль одночасно відслідковує елементи системи з різних кутів зору і розглядає кожен елемент не як відокремлену, а як частину цілого.

**Висновки.** Таким чином, контроль системи зберігання товарно-матеріальних цінностей повинен забезпечити ефективне попередження їх зменшення внаслідок втрат, причинами яких можуть бути крадіжки, неекономне витрачання, недбайливе зберігання. В даний час інвентаризація є невід'ємним елементом методу бухгалтерського обліку, поряд з такими елементами бухгалтерського обліку, як документація, оцінка, калькуляція, рахунки, подвійний запис, бухгалтерський баланс і звітність, а також є необхідним доповненням до документації господарської діяльності.

#### **Список використаних джерел:**

1. Пачоли Л. Трактат о счетах и записях / Л. Пачоли ; изд. подг. Э. Вальденберг; под. ред. Я. Соколова. – М. : Финансы и статистика, 1983. – 286 с., ил.

2. Чудовець, В.В. Історичні аспекти розвитку інвентаризації [Електронний ресурс] / В.В.Чудовець. Режим доступу : [file:///C:/Users/007/...D0%86%D0%AF/ecnem\\_2012\\_9\(2\)\\_77.pdf](file:///C:/Users/007/...D0%86%D0%AF/ecnem_2012_9(2)_77.pdf). (дата звернення 04.05.2017р.).
3. Пасько Т.О. Історичні аспекти інвентаризації як елемента методу бухгалтерського обліку [Електронний ресурс] / Т.О. Пасько. — Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/26\\_NII\\_2009/Economics/52164.doc.htm](http://www.rusnauka.com/26_NII_2009/Economics/52164.doc.htm) ] (дата звернення 04.05.2017р.).
4. Чудовець В. В. Інвентаризація як метод обліку і контролю діяльності сільськогосподарських підприємств: автореф. дис. ... канд. економ. наук: спец. 08.06.04 – бухгалтерський облік, аналіз і аудит / Віталій Васильович Чудовець. – Державна академія статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. – К., 2006. – 20 с.
5. Соколов Я. В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней / Я. В. Соколов. – М. : Аудит : ЮНИТИ, 1996. – 638 с.
6. Хуторний Д. Інвентаризація на новий лад / Д. Хуторний // Справочник економіста. – 2015. – № 4. – С. 39-48.
7. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996-XIV // Сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>. (дата звернення 04.05.2017р.).
8. Контроль і ревізія : підручник / Ф. Ф. Бутинець, Н. Г. Виговська, Н. М. Малюга та ін. ; за ред. Ф. Ф. Бутинця. – 3-тє вид., доп. і перероб. – Житомир : Рута, 2002. – 544 с.
9. Смержанюк Т.П. Інвентаризація – один із головних методів обліку і контролю / Т.П. Смержанюк // Молодий вчений. – 2015. – № 2. – С. 66-69.
10. Гуменюк А.Ф. Облікові проблеми проведення інвентаризації в сучасних умовах / А.Ф. Гуменюк, Р.Л. Цебень // Вісн. Хмельниц. нац. ун-ту. Сер.: Економіка. – 2014. – Т. 2, № 5. – С. 200-203.

11. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань» від 02.09.2014 № 879 [Електронний ресурс] // Сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14>. (дата звернення 08.05.2017р.).
12. Гладій І. О. Облік фінансових результатів в інформаційній системі: Автореф. дис. канд. екон. наук: [Текст] / І. О. Гладій; Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі. - Х., 2006. – С.16.

**УДК 346**

**Г. В. Даценко, к.е.н.**

Вінницького торговельно-економічний інституту КНТЕУ

**РЕОРГАНІЗАЦІЯ ОКРЕМИХ АСПЕКТІВ ОПОДАТКУВАННЯ  
ЗАДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ АВТОНОМІЇ  
МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ**

*В статті обґрунтовано проблеми реорганізації оподаткування. Здійснено аналіз використання форм організації контрольних перевірок у світовій практиці, з акцентуванням уваги на застосуванні таких методів податкового контролю, як прямі та непрямі.*

**Ключові слова.** *Прямі та непрямі методи контролю, метод банківських надходжень і внесків, експертний метод, метод за показником зайнятості.*

Постановка проблеми та її зв'язок з актуальними завданнями. Ефективність структурних перетворень та загальний стан розвитку на місцях багато залежать від того, які бюджетні ресурси отримують у своє розпорядження місцеві органи влади та через які фінансові важелі це здійснюватиметься. У зв'язку з цим, пошук форм і методів зміцнення фінансів місцевих органів влади в Україні є актуальним завданням. Потребує розв'язання проблема створення соціально-економічних умов і правових основ для того, щоб місцеві органи влади мали достатні кошти для виконання своїх функцій і повноважень. Основним джерелом таких коштів мають стати місцеві податки і збори.

Адже вся система фінансування виробничої і соціальної інфраструктури, підготовки та перепідготовки робочої сили, комунально-побутового обслуговування населення, здійснення заходів по благоустрою, забезпечення санітарного та екологічно чистого навколишнього середовища та ряду інших заходів, здійснюється через місцеві органи влади. Саме реорганізація системи оподаткування повинна становити основну доходну статтю бюджетів територіальних громад міст, селищ, сіл та їх об'єднань і направлятися на підтримку та розвиток місцевої інфраструктури. Діюча система оподаткування не дозволяє розв'язати такі проблеми, що вимагає необхідності її реформування.

Метою даного дослідження є обґрунтування реорганізації окремих аспектів оподаткування задля забезпечення фінансової автономії місцевих бюджетів.

Частково проблеми, пов'язані із механізмом реорганізації системи оподаткування розглядалися у працях вчених-економістів Алексеєва І.В., Барановського О.І., Біленчука П.Д., Буковинського С.А., Василика О.Д., Вишневського В.П., Геєця В.М., Данілова О.Д., Кириленко О.П., Козоріз М.А., Кравченка В.І., Крупки М.І., Кульчицького М.І., Кучерявенко Н.П., Луніної І.О., Огонь Ц.Г., Опаріна В.М., Павлюка К.В., Пасічника Ю.В., Петренко Ю.В., Тарангул Л.Л., Чугунова І.Я., Юрія С.І. та ін. На теперішній час особливої актуальності набувають питання, пов'язані з аналізом, систематизацією нагромадженого досвіду вітчизняної економіки, узагальненням досягнень зарубіжних країн в області формування та раціонального використання податків і зборів, що особливого значення набуває в умовах проведення адміністративно-територіальної реформи.

Виклад основного матеріалу. В Україні формування системи міжбюджетних трансфертів обумовлене необхідністю створення механізму фінансового вирівнювання місцевих бюджетів. Міжбюджетні трансферти Бюджетний кодекс визначає як кошти, які безоплатно і безповоротно передаються з одного бюджету до іншого (ст. 2, п. 32). До останнього часу

обсяг трансфертів визначався як різниця між видатками місцевих бюджетів та власними і закріпленими доходами, що виникала внаслідок низької податкоспроможності регіону, неможливості в рамках чинного законодавства створити свою дохідну базу, достатню для забезпечення населення даної території мінімальним набором суспільних послуг. А самі трансферти включали дотації вирівнювання; додаткові дотації; кошти, що передаються до Державного бюджету та місцевих бюджетів з інших бюджетів; субвенції.

Протягом останніх років спостерігається збільшення доходів місцевих бюджетів на 86% або 136,1 млрд. грн., що безумовно, є позитивним. Але слід зазначити, що при зростанні доходів місцевих бюджетів, на регіональний рівень було передано і видатки на здійснення окремих заходів та фінансування закладів соціально-культурної сфери, які раніше фінансувалися із Державного бюджету. Тому питання розширення доходної частини місцевих бюджетів і надалі залишається актуальним.

Разом з тим прослідковується тенденція до зменшення питомої ваги доходів місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України (без урахування міжбюджетних трансфертів) з 25,6% до 18,5%. Це, як раз і обумовлено тим, що збільшується обсяг офіційних трансфертів, переданих з Державного бюджету на користь місцевих бюджетів. Так, за підсумками 2015 року частка міжбюджетних трансфертів у структурі доходів місцевих бюджетів сягнула найбільшого значення за останні роки і становила 59,1%, тобто місцеві бюджети залежали від Державного бюджету більше ніж наполовину. За даними Державного казначейства України в 2015 році було перераховано майже 174 млрд. грн. міжбюджетних трансфертів, що становило 98,6% річного плану. Зазначимо, що з місцевих бюджетів до Державного бюджету надійшло в 58 разів менше коштів, а саме 3,1 млрд. грн. міжбюджетних трансфертів. Таким чином, можна говорити про стабільно високу залежність місцевих бюджетів від міжбюджетних трансфертів з Державного бюджету.

Децентралізація державної влади в тій чи іншій формі відбуваються у більшості країн із перехідною економікою, в тому числі й в Україні.

Проведення місцевих виборів і референдумів, децентралізація органів державного управління, делегування й передача окремих функцій місцевій владі, безперечно свідчать про посилення ролі інститутів місцевого самоврядування у суспільно-економічному розвитку держави. Відповідні зміни повинні відбуватись і в сфері фінансового забезпечення потреб органів самоврядування. Однак, на теперішній час органи місцевого самоврядування в Україні не мають реальної фінансової автономії, залишаючись і надалі залежними від політики, здійснюваної центральним урядом. Роль інститутів місцевого самоврядування зводиться до практичного виконання політики, розробленої на верхніх щаблях влади. Підстав для надання широкої фіскальної автономії територіальним громадам немає.

Тому, як показали дослідження, в останні роки в Україні набула загальнодержавної ваги проблема хронічної нестачі фінансових ресурсів у органів місцевого самоврядування та нестабільність їхніх доходних джерел. За таких умов серйозним фактором забезпечення стабілізації економічної ситуації в країні має стати процес ефективного формування місцевих фінансів, який би перетворив територіальні громади із дотаційних на суб'єктів, які самостійно, за рахунок власних доходів, спроможні вирішувати важливі соціально-економічні проблеми. Аналіз зарубіжного досвіду з питань формування місцевих податків і зборів показав, що у розвинутих країнах світу саме територіальні громади, спираючись на власні фінанси, є стабілізатором соціально-політичної та фінансово-економічної ситуації в державі. Зокрема, згідно із Статтею 9 Європейської Хартії, органи місцевого самоврядування мають право в рамках національної економічної політики на свої власні фінансові ресурси, якими вони можуть вільно розпоряджатися в межах своїх повноважень. Значна частина фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування формується за рахунок місцевих податків і зборів, розмір яких вони мають повноваження встановлювати в межах закону. Фінансові системи, які складають підґрунтя ресурсів органів місцевого самоврядування, мають достатньо диверсифікований і гнучкий характер, що дає можливість приводити наявні ресурси у відповідність до реального зростання вартості виконуваних ними завдань.



Перевірка достовірності нарахування податків може здійснюватися не тільки за даними бухгалтерського та податкового обліку чи за первинними документами. Можна також застосовувати непрямі методи контролю.

Прямі – використовують інформацію безпосередньо пов'язану з даними податкових декларацій. Перевірки проводяться на підставі бухгалтерського обліку, записів та інших документів, що надає платник.

Непрямі – оцінка податкової бази здійснюється за допомогою інформації, отриманої з джерел, які не є звітністю платника податків. В якості таких джерел можуть використовуватись:

- статистичні дані державних органів та установ;
- ціни спеціалізованих аукціонів з торгівлі окремими видами продукції, біржові котирування;
- довідкові ціни спеціалізованих комерційних видань та публікацій, у тому числі електронних та інших банків даних;
- звіти та довідки відділів з економічних питань у складі дипломатичних представництв України за кордоном;
- інші інформаційні джерела, що визнаються офіційними в установленому порядку.

Непрямі методи визначення доходу податкові органи застосовують тоді, коли реальний дохід визначити не можна через брак інформації (втрачено або не надаються господарські документи) або якщо інформація явно необ'єктивна.

Статтею 39 Податкового кодексу України встановлено вичерпний перелік непрямих методів визначення податкового зобов'язання та визначено суть кожного з них. Органами державної податкової служби можуть бути застосовані наступні непрямі методи:

- порівняльної неконтрольованої ціни;
- ціни перепродажу;
- витрати плюс;
- розподілення прибутку;

- чистого прибутку.

Варто зазначити, що непрямі методи визначення доходів і відповідно податкових зобов'язань за кордоном включають:

1. Обліково-статистичні методи:

- метод специфічних індикаторів;
- структурний метод;
- метод м'якого моделювання;
- експертний метод;
- змішані методи.

2. Методи відкритої перевірки.

3. Спеціальні економіко-правові методи:

- метод документального аналізу;
- метод бухгалтерського аналізу;
- метод економічного аналізу.

Обліково-статистичні методи ґрунтуються на вивченні масових статистичних закономірностей. Найточніша оцінка з використанням цих методів може бути дана прихованій виробничій діяльності, тобто діяльності, яка здійснюється на законних підставах, але не декларується

А) метод специфічних індикаторів – пов'язаний з використанням будь-якого одного показника, що відображає рівень економічної діяльності. Передбачає застосування інформації спец.обстежень, опитувань, перевірок

1. Порівняння доходів і витрат – цей метод передбачений і українською методикою. Суть його в тому, що доходом платника вважаються як мінімум його витрати.

2. Метод банківських надходжень і внесків – ґрунтується на принципі, що всі надходження на рахунки платника податків у вітчизняних та іноземних банках є доходом.

3. Метод товарних потоків – суть цього методу полягає в тому, що товарний потік будується для найважливіших продуктів і товарних груп. А мета

- у побудові специфічної балансової моделі і виявленні слабких місць в наявній інформаційній базі.

4. Метод за показником зайнятості (італійський метод) – Італійська статистична служба ІСТАТ є сьогодні найавторитетнішою з питань визначення параметрів приховування доходів. Італійські статистики основний акцент зробили на обстеженні витрат робочої сили. Первинні дані отримують внаслідок спеціально організованого обстеження хатніх господарств на підставі випадкової вибірки.

Б) Структурний метод – ґрунтується на використанні інформації про розміри приховування доходів у різних галузях народного господарства.

В) Метод м'якого моделювання пов'язаний з виокремленням сукупності чинників, що визначають приховування доходів, і спрямований на розрахунок їх показників.

Г) Експертний метод – експерт спочатку визначає, наскільки можна довіряти даним якої-небудь галузі, виду злочинної діяльності тощо. А потім, після збору даних зі звичайних джерел, їх автоматично перераховують на певну величину. Методологію експертних оцінок визначає сам експерт.

Д) Змішані методи – передбачають використання комплексу різних методів при оцінці приховування доходів. Основна ідея – побудова моделі, що враховує велику кількість величин тіньової економіки, що залежать від її обсягу. Сам факт приховування доходів розглядається як прихована змінна, яка безпосередньо не вимірюється (метод прихованих змінних).

Висновки. Таким чином, реорганізація окремих аспектів оподаткування задля забезпечення фінансової автономії місцевих бюджетів полягає в застосуванні непрямих методів податкового контролю – методи відстеження операцій господарчої діяльності платника за допомогою інформації, отриманої з джерел інших, ніж звіти, декларації та бухгалтерські записи, книги, з метою визначення доходу і відповідно розміру податкових зобов'язань платника податків.

### Список використаних джерел:

1. Айтхожина Г. С. Налоговые проверки как формы налогового контроля / Г. С. Айтхожина // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2015. – № 3. – С. 145.
2. Васюк Ю. Про деякі практичні аспекти організації державного податкового контролю в Україні/ Економіка та держава. – 2015. – № 1. – С. 88-89.
3. Онищенко В.А. Податковий контроль (основи організації). - К.: 2012.- С.127- 232 .
4. Піхоцька О.М. Місцеві податки і збори у забезпеченні фінансової самостійності органів місцевого самоврядування // Фінанси України. – 2014. - №5. – с. 46-49.
5. Податковий кодекс України: прийнятий ВРУ від 02.12.2010 р – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon4.rada.gov.ua>
6. Редзюк Т. Ю. Податкові перевірки. Новації та зміни / Т. Ю. Редзюк, Н. О. Пустовіт // Ukrainian food journal. - 2017. - № 3. - С. 114-117.

УДК 33:316.3(045)

О.М. Денисюк, д.е.н.

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

### РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА СЦЕНАРІЙ СУСПІЛЬНО-ПОЛІТИЧНОЇ СИТУАЦІЇ В УКРАЇНІ

*У статті досліджені сучасні тенденції економічного розвитку України та суспільно-політичну ситуацію, а також її вплив на економічний розвиток країни. Визначено основні чинники, під дією яких формується соціально-політична ситуація у країні.*

**Ключові слова:** економіка, суспільно-політична ситуація, гібридна війна, розвиток, криза, реформа

**Постановка проблеми.** Проблема економічного розвитку займає ключове місце в стратегічних документах будь-якої країни світової спільноти.

Оцінювати економічну ситуацію досить не просто, оскільки економічні та соціальні процеси мають досить неоднозначний характер та досить великий вплив зі сторони зовнішніх чинників на ситуацію в державі.

Оцінюючи розвиток ситуації в Україні протягом останніх років, можна зазначити, що, безперечно, позитивним її наслідком є збереження держави в теперішніх межах і недопущення поширення сепаратизму на інші регіони. З іншого боку, керівництво держави втратило час для проведення ефективних реформ, для яких в Україні були всі сприятливі умови.

Незважаючи на це, замість переформатування держави, реформи в цілому проводились поверхнево і не усунули глибинні причини існуючих проблем, а на деяких напрямках взагалі нічого не було зроблено.

З огляду на це, сьогодні можна констатувати, що всі ті внутрішньодержавні дисбаланси, які призвели до вибуху соціального невдоволення попереднім режимом, сьогодні знову стали актуальними. Більш того, на сьогодні ці дисбаланси ускладнюються ще й тим, що на сході країни йде війна, яка з боку української влади ведеться неефективно, і, як наслідок, призводить до ще більшого невдоволення чинною владою. Дослідження динаміки економічних процесів в Україні дозволяють зробити висновок, що економіка перебуває в стадії глибокої кризи.

Суттєве погіршення економічної ситуації у 2014 році було обумовлене веденням військових дій на сході України, що викликало ланцюжкову реакцію дисбалансу усіх макроекономічних показників.

Під впливом подій 2014 року, поточна економічна ситуація характеризується подальшим занепадом. Серед основних факторів, що обумовлюють економічні тенденції у 2015 році є: низький зовнішній та внутрішній попит унаслідок гальмування економічного зростання; зниження купівельної спроможності населення внаслідок зменшення реальних доходів; ускладнення відносин з основними торгівельними партнерами та відтік інвестицій.

Комплексна взаємодія показників за відсутності належних заходів стабілізації ситуації призводить до підсилення процесів занепаду економіки

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам економічного розвитку в контексті сучасних умов господарювання присвячені праці вітчизняних та зарубіжних вчених: В. Гейця, О. Амоші, З. Герасимчук, Б. Данилишина, М. Кизима, І. Манцурова, А. Ревенко, А. Чухно, С. Глаз'єва, А. Гранберга, Ю. Зайцева, С. Меньшикова Е. Орехової, А. Плякіна та інших. Разом з цим потребують уточнення питання встановлення сучасних тенденцій економічного розвитку національної економіки України, виявлення його особливостей. Тому склалася об'єктивна необхідність дослідження траєкторії, особливостей та асиметрії економічного розвитку.

**Метою дослідження** є встановлення сучасних тенденцій економічного розвитку національної економіки України, виявлення його особливостей під впливом сучасної суспільно-політичної ситуації та визначення факторів подальшого розвитку.

**Виклад основного матеріалу.** У результаті неефективно проведеної приватизації, у першу чергу великих та стратегічно важливих підприємств, Україна не лише недоотримала значну частину коштів у державний бюджет, що відповідно не дало змоги повноцінно профінансувати важливі напрямки розвитку і реформування економіки та соціальної сфери. Крім того, Україна, що ще більш важливо, отримала у результаті кланово-олігархічну економіку.

Як наслідок, незалежна Україна має вкрай неефективну систему державного управління, корупцію, значне матеріальне розшарування громадян тощо. Це призвело до консервування пострадянської України та, по суті, гальмування усіх економічних і соціальних реформ.

Фактично Україна втратила 25 років для розбудови незалежної, заможної та успішної держави і сьогодні по показниках соціальної захищеності населення знаходиться на останніх місцях у Європі. Це при такому значному потенціалі, який все ще має місце в Україні.

Крім того, через політичну корупцію, неефективність системи державного управління, підбору і виховання кадрів, безвідповідальність та непрофесіоналізм, а деколи і державну зраду, Україна сьогодні знаходиться у стані військового конфлікту та втратила значні території з усіма розміщеними там активами й людьми. На сьогодні Україна не контролює територію у 46,2 тис. км<sup>2</sup>, втратила 6 млн. осіб, при цьому по різних оцінках прямі збитки склали понад 1 трлн. грн.. (за цінами 2016 р.) і це без урахування витрат на військові потреби при проведенні Антитерористичної операції.

Таким чином, сьогодні Україна знаходиться у глибокій економічній кризі та у стані «гібридної війни» з Російською Федерацією і її сателітами.

Так чи інакше життя не стоїть на місці, в країні йде швидкий розвиток Internet-технологій, розширюється доступ до незалежних джерел інформації тощо. У результаті Революції гідності та початку «гібридної війни» в Україні активно йде розвиток громадського суспільства. Громадяни стають більш суспільно активними, виникають нові громадські рухи та політичні течії.

Україна зробила вибір на користь європейського вектору розвитку, при цьому, через велику потребу у кредитних ресурсах для фінансування невідкладних потреб економіки, соціальної сфери та інших витрат, Україна чутлива до думки країн Європейського Союзу та США.

Внаслідок неочікуваного збройного конфлікту та неготовності армії відбулося становлення добровольчих батальйонів, члени яких тяжіють до патріотичних політичних поглядів і стають у певній мірі бойовим крилом певних політичних сил, з'явилися молоді патріотично налаштовані лідери.

Крім того, через військовий конфлікт, втрату територій, економічну кризу, почалася боротьба між так званими олігархами, що вже призвело до ослаблення впливу більшої їх частини через їх економічні та політичні втрати.

Таким чином, коротко підсумовуючи ситуацію, яка склалася, сьогодні можна стверджувати, що поточна соціально-економічна та політична сфера знаходиться під дією наступних чинників:

- 1) йде послаблення економічних та політичних позицій більшості олігархів, посилення боротьби між ними;
- 2) Україна рухається у напрямку Заходу, є чутливою до його думки і політично й економічно віддаляється від Російської Федерації;
- 3) глибока економічна та соціальна криза і збройний конфлікт, що продовжується, змушує політичне керівництво провадити певні економічні та політичні реформи;
- 4) з'являються нові політичні сили та лідери, у першу чергу патріотичного спрямування. Ці сили характеризуються наявністю політично-активного ядра та підтримкою осіб, які пройшли майдан та мають досвід бойових дій на Сході країни.

Виходячи із зазначеного, можна прогнозувати наступні тренди в економіці та політичній сфері на найближчі 5-10 років:

- 1) послаблення позицій теперішніх найбільших політичних сил;
- 2) посилення позицій національних та патріотичних сил;
- 3) подальше дистанціювання від Російської Федерації та рух у західному напрямку;

в економічній сфері:

- 1) послаблення влади олігархів;
- 2) послаблення монополізації економіки і розвиток конкуренції;
- 3) поступовий розвиток малого та середнього бізнесу;
- 4) поступовий розвиток економіки та соціальної сфери.

Отже, прогнози на наступні 10 років помірковано оптимістичні.



Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

## ЗАГАЛЬНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРОЦЕСУ БЮДЖЕТУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

*В статті розглянуто основи організації процесу бюджетування на підприємства з огляду на його цілі та завдання, досліджено етапи формування бюджету підприємства, визначено необхідність контролю за виконанням бюджетних показників..*

**Ключові слова:** *бюджет, бюджетний процес, бюджетний комітет, бюджетний регламент, центр відповідальності.*

Постановка проблеми та її зв'язок з актуальними теоретичними або практичними завданнями. Одним з основних процесів, що дозволяє отримати необхідну інформацію про діяльність підприємства є бюджетування, однак процесу його організації та формування основного бюджету підприємства притаманні певні труднощі та особливості, що впливають на кінцевий результат. Особливо це стосується планування процесу бюджетування та контролю за виконанням бюджетних показників на виробничих підприємствах, що і зумовлює актуальність теми дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є узагальнення основ організації процесу бюджетування на підприємствах, з урахуванням особливості діяльності виробничих підприємств.

Посилання на сучасні дослідження та публікації. Питання побудови процесу бюджетування на підприємстві постійно досліджуються вітчизняними науковцями та практиками, що знаходить своє відображення в наукових працях, серед яких можна відмітити праці таких науковців як А.М. Герасимовича [1], О.М. Калініної [2], Ю.В. Безверхньої [3], А.В. Черепа [4] та інших. Крім того, в різні часи дослідженням теоретичних аспектів бюджетування на підприємстві займалися С.Ф. Голов, Т. П. Карпова, Л. В. Нападовська, К. Друрі, Ч. Т. Хонгрэн та інші.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основною ціллю впровадження процесу бюджетування на підприємстві виступає формування ефективного інструментарію планування, управління та контролю ефективності діяльності та ліквідності підприємства, що базується на стратегічному прогнозуванні розвитку шляхом формування бюджету діяльності на майбутні періоди.

Розуміння сутності процесу бюджетування залежить від правильно окреслення його задач для підприємства, до яких можна віднести планування:

- основних напрямів діяльності підприємства в цілому та окремих структурних елементів (центрів відповідальності);
- доходів і витрат з розрізі видів діяльності підприємства;
- придбання та реалізації необоротних активів;
- зобов'язань та руху власних коштів підприємства;
- використання матеріальних та людських ресурсів

Крім того до важливих завдань бюджетування належать підготовка зведеного бюджету і на його основі прогновної фінансової звітності, контроль за виконанням бюджетних показників та аналіз можливих змін фінансового стану підприємства в результаті реалізації бюджету.

Процес бюджетування базується на основних принципах, що визначають його ефективність, а саме: безперервності планування, єдиного підходу, розподілу повноважень та відповідальності, відповідності бюджетного планування показникам фінансової звітності та даним обліку.

Загалом успішна реалізації бюджетного процесу передбачає відповідальне виконання певних етапів (складання бюджетів всіх рівнів, затвердження бюджетів, контроль виконання бюджетних показників, формування звітних форм про виконання бюджетів, аналіз виконання бюджетів, формування висновків та пропозицій в результаті аналізу виконання бюджетів та їх врахування при складанні бюджетів на наступні звітні періоди), кожен з яких є важливим і суттєво впливає на ефективність бюджетного процесу.

На першому етапі планування процесу бюджетування формуються основні планові форми бюджетів та основного зведеного бюджету, здійснюється

підготовка документів, що визначають цілі та завдання підприємства на майбутній плановий період, а також визначаються напрямки розвитку маркетингової, збутової та закупівельної політики підприємства.

Для ефективності процесу бюджетування важливу роль відіграє встановлення строків бюджетного періоду, що визначається галузевою та індивідуальною специфікою діяльності підприємства, а також особливістю макроекономічного середовища його діяльності. Короткострокові бюджети складаються на 1-3 місяці, і для них характерне обов'язкове виконання. Однак, як правило, період на який складається бюджет підприємства становить один календарний рік. Складання короткостроковий та довгострокових бюджетів є доцільним для великих та середній виробничих підприємств, оскільки при цьому відбувається збалансування та взаємозв'язок короткострокових та довгострокових цілей діяльності підприємства. При цьому при формуванні річних бюджетів планові показники формуються в розрізі місяців з поквартальним групуванням.

На правильність формування бюджетів впливає визначення центрів відповідальності, тобто структурних підрозділів підприємства або посадових осіб, в функціональні обов'язки яких входить контроль за складанням та виконанням бюджетів, рухом матеріальних та фінансових ресурсів за закріпленими на ними статтями.

Центр відповідальності – це сфера (сегмент) діяльності, в межах якої встановлено персональну відповідальність менеджера за показники діяльності, які він контролює. Облік відповідальності – це система обліку, що забезпечує контроль і оцінку діяльності кожного центру відповідальності, а головною метою обліку відповідальності є допомога менеджерам у складанні звіту про виконання бюджетів та оцінюванні результатів діяльності [5].

На підприємстві виділяють такі центри відповідальності як: центри доходів, витрат, прибутку та інвестиції.

Центр витрат – це структурний підрозділ, керівник якого відповідає лише за величину витрат. Центр інвестицій – це структурний підрозділ, керівник якого відповідає за використання виділених йому інвестиційних ресурсів і отримання необхідного прибутку від інвестиційної діяльності [6].

На думку Л. Нападовської, центр доходу – це підрозділ, керівник якого відповідає за величину доходу, тобто може впливати на величину обсягу діяльності та ціну продукції. Центр прибутку – це структурний підрозділ, керівник якого відповідає за витрати і доходи, при цьому контроль за величиною прибутку покладається на керівника цього підрозділу [7].

Затвердження бюджетів відбувається за участі бюджетного комітету, який являє собою колегіальний орган з керівників структурних підрозділів, представників фінансово-економічних служб та керівництва, до компетенції кого належить затвердження та контроль виконання бюджетів підприємства. При розгляді бюджетів бюджетний комітет оцінює доцільність запланованих витрат та обґрунтованість обсягів та результатів діяльності. Бюджетний комітет здійснює свою діяльність у відповідності до Положення про бюджетування та Регламенту бюджетного комітету, затвердження яких передують впровадженню процесу бюджетування.

Здійснення контролю за виконанням бюджетних показників відбувається в процесі виконання бюджету шляхом поточного порівняння планових та фактичних показників.

Після повного виконання бюджету формування річних звітних форм про виконання бюджетів, та здійснюється аналіз виконання бюджетів. При цьому об'єктами контролю виступають зведений бюджет та бюджети структурних підрозділів, предметом – окремі характеристики стану виконання бюджету (дотримання лімітів, витрат тощо), суб'єктами – структурні підрозділи, що відповідають контролю виконання бюджетів.

За допомогою системи контролю бюджетів структурних підрозділів керівництво може:

- забезпечити отримання інформації про показники діяльності підрозділів;
- визначити, які структурні підрозділи потребують покращення діяльності;
- оперативно відреагувати на позитивні досягнення, що обов'язково повинні бути про стимульовані;
- тощо.

Важливим кроком є аналіз відхилень як система раннього попередження негативного впливу на результати діяльності. При цьому виявляються причини відхилень та розробляються відповідні коригувальні дії для запобігання негативних наслідків в майбутньому.

Основним завданням на даних етапах є виявлення значних відхилень, зосередження на них уваги керівництва та відповідальних осіб, що вони вимагають детального аналізу, встановлення причин цих відхилень та обґрунтування способів та механізмів їх усунення. При цьому потрібно врахувати, що відхилення можуть бути як негативними так і позитивними, а також такими, що зумовлені плануванням та виникли в результаті діяльності.

Висновки. Процес бюджетування являє собою складний механізм взаємозв'язків, відносин та дій керівництва підприємства та працівників різних рівнів. Створення ефективного процесу бюджетування на підприємстві потребує чіткої організації та регламентації на кожному етапі його реалізації, розробці відповідних форм, чіткої організації та взаємозв'язку окремих процесів.

#### **Список використаних джерел:**

1. Герасимович А. М. Методичні засади управлінського обліку виробничих витрат в умовах бюджетування [Електронний ресурс] / А. М. Герасимович, І. А. Герасимович, Н. А. Морозова-Герасимович // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. - 2014. - № 2. - С. 15-19. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhdtu\\_econ\\_2014\\_2\\_5](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhdtu_econ_2014_2_5)
2. Калініна О. М. Етапи розробки і впровадження бюджетування [Електронний ресурс] / О. М. Калініна // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. - 2010. - № 1. - С. 57–64. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/eupmg\\_2010\\_1\\_8](http://nbuv.gov.ua/UJRN/eupmg_2010_1_8)
3. Безверхня Ю. В. Бюджетування як метод управлінського обліку та його відображення у звітності [Електронний ресурс] / Ю. В. Безверхня // Економічні науки. Сер. : Облік і фінанси. - 2012. - Вип. 9(1). - С. 57-62. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof\\_2012\\_9\(1\)\\_10](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2012_9(1)_10)

4. Череп А. В. Теоретичні основи бюджетування на підприємстві [Електронний ресурс] / А. В. Череп, Д. В. Куліш // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. - 2013. - № 2. - С. 202-205. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vznu\\_eco\\_2013\\_2\\_34](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vznu_eco_2013_2_34).

5. Бухгалтерський облік: актуальні проблеми та рішення [Текст] : монографія / за редакцією д-ра екон. наук, проф. С. С. Герасименка, д-ра екон. наук, проф. А. О. Єпіфанова ; С. С. Герасименко, А. О. Єпіфанов, М. Д. Корінько та ін. – Суми : ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2010. – 162 с.

6. Фірко Н. Б. Облік доходів та результатів основної діяльності зацентрамивідповідальності [Електронний ресурс] / Н. Б. Фірко, Й. В. Канак // Економічні науки. Сер. : Облік і фінанси. - 2013. - Вип. 10(4). - С. 341-348. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof\\_2013\\_10\(4\)\\_55](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2013_10(4)_55)

7. Нападовська Л. Управлінський облік: значення та застосування у практичній діяльності вітчизняних підприємств умовах ринкових відносин / Л. Нападовська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 10. – С. 45–56.

**УДК 330.3:332**

**С. П. Ковальчук, к.е.н.**

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

## **АНАЛІЗ СФОРМОВАНИХ ТЕНДЕНЦІЙ ТА СУЧАСНИЙ СТАН ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ**

*У статті узагальнено показники залучення капітальних та прямих іноземних інвестицій в економіку України протягом 1998 – 2015 рр. Визначено структуру капітальних та прямих іноземних інвестицій у розрізі регіонів у 2014 р., а також проведено аналіз структурних зрушень залучення інвестицій в Україну в розрізі регіонів у 2014р. порівняно із 2000 р.*

**Ключові слова:** *інвестиції, прямі іноземні інвестиції, капітальні інвестиції, залучення інвестицій, регіони, структура інвестицій.*

Інвестиції виступають важливим фактором економічного розвитку. Одночасно вони слугують індикатором, за допомогою якого можна оцінити рівень успішності економіки та визначити як ефективність саморегульованого, так і формованого державою механізму регулювання залучення інвестицій.

Протягом нетривалого періоду існування в Україні сформувалися неоднозначні тенденції в залученні інвестицій, що цілком відповідають тенденціям соціально-економічного розвитку держави в цілому. Капітальні інвестиції протягом 1998 – 2008 рр. зростали (рис. 1) і їх відносний приріст за цей період становив 3894,8%.

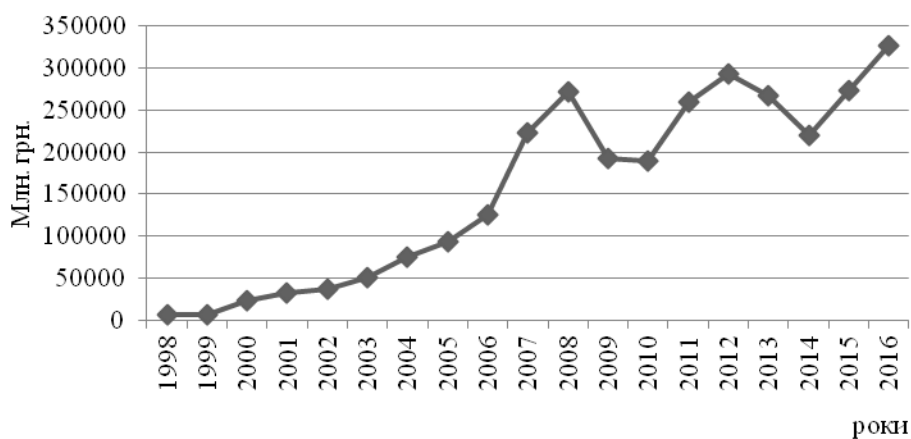
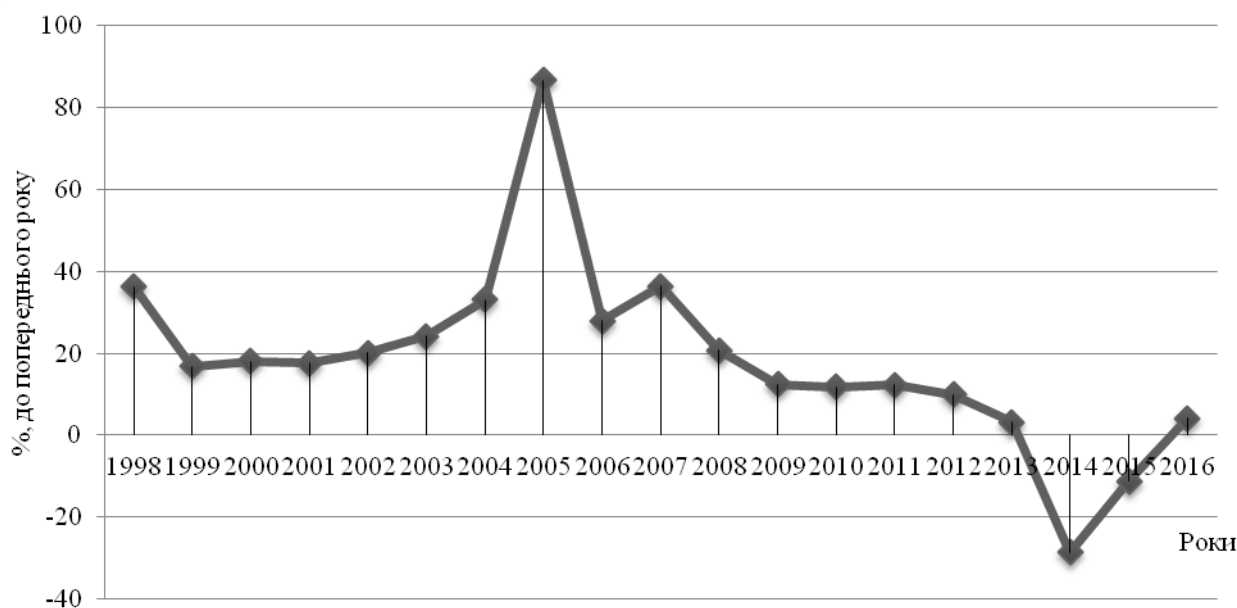


Рисунок 1. Динаміка капітальних інвестицій України у 1998 – 2016 рр.

У кризові періоди (2009 – 2010 рр. та 2013 – 2015 рр.) капітальні інвестиції скорочувалися. Рис. 1 засвідчує, що за досліджуваний період була сформована висхідна тенденція. Вона є позитивною характеристикою для оцінки економічного розвитку держави.

Разом з тим, варто враховувати, що представлений тренд розроблений на основі номінальних значень залучення інвестицій, тому представлена динамікане виключає фактори впливу часу та девальвації грошової одиниці держави.

Прямі іноземні інвестиції, визначені наростаючим підсумком, зростали, за винятком 2015р. Проте, більш інформативніше таке зростання характеризують обсяги їх приросту (рис. 2).



**Рисунок 2. Динаміка приросту прямих іноземних інвестицій в Україну у 1998 – 2016 рр.**

Значний приріст прямих іноземних інвестицій у 2005р. пояснюється повторною приватизацією комбінату «Криворіжсталь», на суму 24,2 млрд. грн., що на 38 % більше від усіх приватизаційних надходжень за 14 років існування незалежної української держави [112].

Варто відзначити скорочення темпів приросту прямих іноземних інвестицій в Україну із 2008р., що можна пояснити відсутністю позитивних очікувань в зовнішніх інвесторів щодо економічної та політичної ситуації в країні, зменшенням економічних свобод, неефективністю судової системи, недостатнім захистом права власності тощо.

Відтік інвестицій з України у 2012р. становив 1,256 млрд. дол., у 2013р. – 2,845 млрд. дол., у 2014р. – 1,17 млрд. дол. у першому півріччі 2015р. – 2,91 млрд. дол. Негативна курсова різниця у 2014р. становила 12,25 млрд. дол. [207]. Причому, падіння інвестицій з Кіпру, через який український і російський бізнес традиційно реінвестують в Україну, склало 5,5 млрд. доларів, а з Російської Федерації - 1,5 мільярда доларів [205]. У 2016 р. продовжилося нарощування ПІІ. Приріст склав 4,15%.

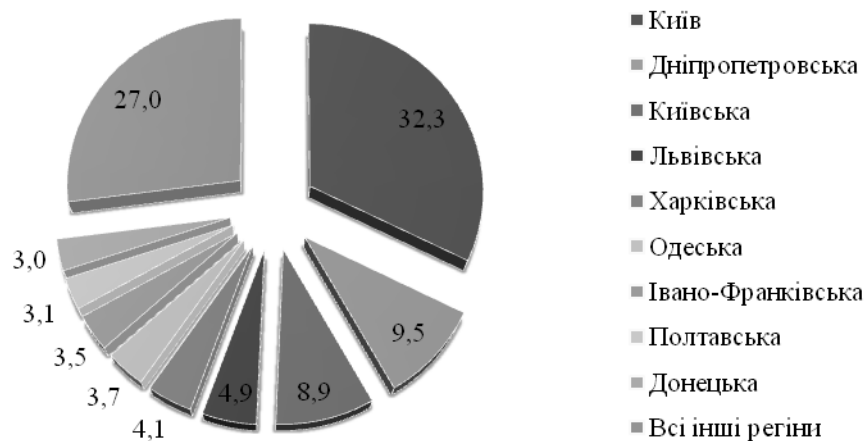
Усвідомлення ключової ролі в економічному зростанні інвестиційної складової зумовлює активне прагнення залучати інвестиції для забезпечення



власного розвитку. Важливе значення в цьому процесі має вихідна платформа держави, яку можна визначити як сукупність природних умов, ресурсного потенціалу, географічного розташування, виробничого комплексу та специфіки діяльності. В одних регіонах держави поєднання цих факторів є більш вигідним, в інших – менш вдалим. Диференціація регіонів України за наведеними вище складовими призвела до формування різних рівнів їх економічного розвитку та інвестиційної привабливості.

Фактичним підтвердженням цьому виступає сучасний стан залучення інвестицій, що характеризується нерівномірністю обсягів їх надходження до різних регіонів. На рис. 3 представлено структуру капітальних інвестицій в економіку різних регіонів України у 2015р., яка дозволяє виділити дев'ять регіонів-лідерів, частка залучення капітальних інвестицій в яких перевищувала 3%.

В місто Київ у 2015р. було залучено найбільшу частку капітальних інвестицій. При цьому варто відзначити її зростання порівняно із 2011 р. із 18,2% до 32,3%. 9,5% від всіх реальних інвестицій в Україні надійшло у Дніпропетровську область та 8,9% – у Київську. В середньому на кожен із регіонів-аутсайдерів у 2015р. припадало 1,7%, що менше порівняно із 1,98% реальних інвестицій у 2011 р. Проте і тут відсутній принцип рівномірного розподілу. Так, у Запорізькій області в 2015 р. освоєно 2,85% реальних інвестицій, а у Луганській – 0,75%. Військово-політична ситуація в Україні призвела до посилення диференціації регіонів за обсягом залучених капітальних інвестицій, при цьому спостерігається значне зростання концентрації інвестиційних ресурсів у столиці, що може призвести до формування фінансово сильного центру та бідних регіонів.



**Рисунок 3. Структура капітальних інвестицій за регіонами України у 2015 р.**

Для аналізу структурних зрушень в обсягах капітальних інвестицій, залучених в різні регіони доцільно провести порівняльний аналіз 2014р. із одним із попередніх періодів (табл. 1).

Аналіз показників табл. 1 дозволяє говорити про зміну протягом останніх чотирнадцяти років лідерських позицій для окремих регіонів за обсягами залучення капітальних інвестицій. Незмінною залишається позиція м. Києва. Проте частка капітальних інвестицій, що припадає на столицю за досліджуваний період зросла на 16,2%. Донецька область втратила сім позиції в рейтингу, що обумовлено військовою ситуацією в регіоні. Значний стрибок у рейтингу спостерігається по Київській області. У 2015р. порівняно із 2000 р. суттєво понизився рейтинг Луганської, Чернігівської та Закарпатської областей. Варто відзначити, що в цих регіонах не проводилися відчутні стимулюючі заходи з боку держави щодо збільшення інвестицій, не використовувалися пільгові режими, не формувалися спеціальні економічні зони тощо. Негативно на обсяги капітальних інвестицій даних областей впливає невисокий промисловий потенціал, відсутність яскраво виражених конкурентних переваг. Також можна зробити припущення щодо недостатнього впливу на фактори регіонального регулювання.

**Аналіз структурних зрушень залучення капітальних інвестицій в  
Україні в розрізі регіонів у 2015р. порівняно із 2000 р.\***

	Область, регіон	2015 рік	Місце в загальному рейтингу регіонів	2000 рік	Місце в загальному рейтингу регіонів	Структурн і зрушення	Зміна рейтингу
Окремі регіони-лідери за даними 2015р.	м. Київ	32,3	1	16,1	1	16,2	0
	Дніпропетровська	9,5	2	9,5	3	0,0	1
	Київська	8,9	3	4,0	10	4,9	7
	Львівська	4,9	4	4,5	8	0,4	4
	Одеська	3,7	6	5,7	6	-2,0	0
	Донецька	3	9	12,3	2	-9,3	-7
Окремі регіони-аутсайди за даними 2015р.	Закарпатська	1,4	20	1,4	12	0,0	-8
	Сумська	1,3	21	2,3	18	-0,9	-3
	Чернігівська	1,3	22	1,8	16	-0,5	-6
	Херсонська	1,1	23	1,2	21	-0,1	-2
	Чернівецька	1,0	24	0,6	26	0,4	2
	Луганська	0,8	25	4,4	9	-3,6	-16
Відхилення між регіонами з найбільшою та найменшою часткою		31,5	-	11,8	-	19,8	-

\* - рейтинг визначено без урахування м. Севастополя та АРК.

Негативним явищем є зростання розриву між регіонами з найбільшою та найменшою часткою капітальних інвестицій. У 2000р. такий розрив становив 11,8%, а у 2015р. він склав 31,5%. Дані показники є підтвердженням поглиблення диференціації регіонів за рівнем капітальних інвестицій. Це обумовлює потребу активізації державного регулювання та формування організаційно-економічного механізму державного регулювання залучення інвестицій з урахуванням сучасних економічних реалій та викликів, а також ризик-факторів.

Аналізуючи залучення в регіони фінансових ресурсів іноземних інвесторів доцільно вивчити розподіл прямих іноземних інвестицій за регіонами (рис. 4).

Серед лідерів із залучення прямих іноземних інвестицій м. Київ (22600 млн. дол. США), Дніпропетровська область (7782,9 млн. дол. США), Донецька область (1827,7 млн. дол. США), Харківська область (1569,5 млн. дол. США), Київська область (1627,1 млн. дол. США), Львівська область (1248,1 млн. дол. США), Одеська область (1337,4 млн. дол. США).

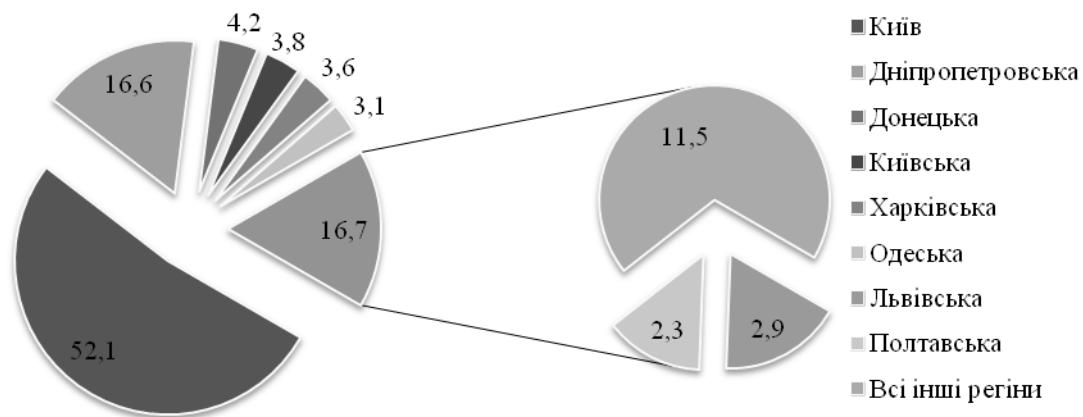


Рисунок 4. Структура прямих іноземних інвестицій за регіонами України у 2015 р.

Найбільший обсяг залучення прямих іноземних інвестицій припадає на м. Київ, що пояснюється його адміністративним значенням та зосередженням в ньому основної частки фінансових установ. Дніпропетровська, Харківська та Донецька області характеризуються високим ресурсним потенціалом та нагромадженими виробничими потужностями, що спрямовані на переробку наявної в регіонах сировини. Львівська та Одеська області формують свою інвестиційну привабливість частково за рахунок туристичної складової.

До відсталих регіонів за критерієм інвестиційної привабливості для зовнішніх інвесторів можна віднести Тернопільську область (обсяг залучення прямих іноземних інвестицій у 2015 р. – 50,1 млн. дол. США), Чернівецьку область (59,3 млн. дол. США), Кіровоградську область (64,4 млн. дол. США), Чернігівську область (92,2 млн. дол. США), Хмельницьку область (166,8 млн. дол. США). Ці ж регіони можна охарактеризувати як найбільш відсталі в Україні. В Чернівецькій області валовий внутрішній регіональний продукт у 2013р. становив 13757 млн. дол. США, у Хмельницькій та Чернігівській – 26426 млн. дол. США і 24237 млн. дол. США відповідно, тоді, як у Дніпропетровській області він склав 152905 млн. дол. США, у Донецькій – 164926 млн. дол. США (у 2014 р. значно знизився порівняно з іншими регіонами і становив лише

70,2% від попереднього року, за темпом зниження на другому місці після Луганської області, без врахування АРК Крим), а в м. Києві – 312522 млн. дол. США.

Порівняння структури ПІІ в розрізі регіонів щодо регіонів-лідерів (табл. 2) свідчить про те, що незмінним лідером залишається м. Київ. Частка ПІІ, що залучаються в місто зросла на 17%.

Таблиця 2

**Аналіз структурних зрушень залучення прямих іноземних інвестицій в Україну в розрізі регіонів у 2015 р. порівняно із 2000 р.\***

	Регіон	2015 рік	Місце в загальному рейтингу регіонів	2000 рік	Місце в загальному рейтингу регіонів	Структурні зрушення	Зміна рейтингу
Окремі регіони-лідери за даними 2015 р.	Київ	52,10	1	35,14	1	17,0	0
	Дніпропетровська	16,60	2	5,92	5	10,7	3
	Донецька	4,20	3	8,26	3	-4,1	0
	Київська	3,80	4	3,26	9	0,5	5
	Харківська	3,60	5	9,22	2	-5,6	-3
	Одеська	3,10	6	5,46	6	-2,4	0
Окремі регіони-аутсайди за даними 2015 р.	Вінницька	0,43	20	0,59	21	-0,2	1
	Хмельницька	0,38	21	0,42	24	0,0	3
	Чернігівська	0,21	22	1,39	12	-1,2	-10
	Кіровоградська	0,15	23	0,52	23	-0,4	0
	Чернівецька	0,14	24	0,24	25	-0,1	1
	Тернопільська	0,12	25	0,57	22	-0,5	-3
Відхилення між регіонами з найбільшою та найменшою часткою		51,98		34,6		17,4	

Незмінними залишилися позиції Донецької, Одеської та Кіровоградської областей, хоча частки залучених ПІІ зменшилися у 2014р. на 2,7%, 2,3% та 0,3% відповідно. Серед регіонів рейтинг за часткою залучених прямих іноземних інвестицій покращився в Дніпропетровській, Харківській, Хмельницькій, Чернівецькій областях, значно погіршився рейтинг Чернігівської області. Варто також відзначити, що диференціація між регіонами з найбільшою та найменшою часткою залучення ПІІ зросла на 14,8%.

Досліджуючи ресурсний потенціал відсталих регіонів можна говорити про їх значно менші ресурсні можливості порівняно із забезпеченістю природними ресурсами економічно прогресивніших регіонів. Так, станом на 01.01.2014р. у Дніпропетровській області налічувалося 15 родовищ природного газу (4,49% від загального по Україні), 21 родовище бурого вугілля (26,9%) порівняно із 77, що були у 2009р., 30 родовищ руди залізної (56,4%), 3 родовища руди марганцю (60%). Значно менші, або й взагалі відсутні поклади таких природних ресурсів у Чернівецькій, Чернігівській, Хмельницькій областях. У Кіровоградській області горючі корисні копалини представлені лише одним видом – бурим вугіллям (44 родовища – 56,4%), тоді як у Донецькій їх налічується чотири. Простеження такої залежності між сировинною базою регіонів та рівнем їх розвитку і інвестиційної активності в них пояснюється тим, що сировинна складова на сьогодні в Україні все ж продовжує займати вагомую роль в системі факторів, формуючих інвестиційну привабливість регіону.

На основі проведеного аналізу можна зробити висновок про взаємозалежність та взаємовплив один на одного трьох факторів ефективного розвитку:

- уже наявного рівня економічного розвитку, який виступає одночасно і вихідною основою для залучення інвестицій і його результатом;
- обсягу залучення інвестицій;
- інвестиційної привабливості, яка як впливає на рівень економічного розвитку та обсяг залучення інвестицій до нього так і є залежною від цих двох чинників.

Сучасні тенденції розвитку інвестиційної діяльності в Україні свідчать про постійно зростаючий (прямі іноземні інвестиції зросли з 3875 млн. дол. США у 2000р. до 45916 млн. дол. США у 2014р.; капітальні інвестиції зросли з 23629 млн. грн. до 204061,7 млн. грн.), проте все ж незначний рівень інвестиційних впливань в економіку України.

Іноземні інвестиції залучаються в дуже скромних масштабах, їх приплив не спрямовується на модернізацію виробництва та здійснення інновацій з метою розвитку експортно-орієнтованих високотехнологічних галузей. Досить часто іноземні капітали надходили у вигляді зв'язаних державних кредитів для фінансування закупівлі іноземних товарів. Незначний приплив капіталів забезпечували господарюючі суб'єкти спільних підприємств за рахунок експортно-імпортних операцій [96, ст. 36].

В Україні є певні плюси, які і не дають їй опинитися за бортом прямого іноземного інвестування і приваблюють певних інвесторів. По перше - це ресурсний потенціал, по друге - досить високий рівень вищої освіти, по третє - вартість робочої сили у порівнянні з іншими високорозвиненими країнами є значно нищою. Також Україна є центром Європи і через неї проходять велика кількість торгівельних шляхів з іншими країнами [95, ст. 203].

Таким чином, проведений аналіз дозволяє стверджувати про існування позитивних зрушень в обсягах та структурі залучення інвестицій. Разом з тим, варто відзначити існування значної кількості перешкод на шляху до активізації інвестиційної діяльності, подолання яких є одним із найвагоміших завдань сучасної інвестиційної політики. Активне інвестиційне середовище здатне забезпечити ефективний розвиток сучасної економіки держави.

#### **Список використаних джерел:**

1. Максимів Д.Я. Покращення інвестиційної привабливості України / Д.Я. Максимів // Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2012. – №. 1. – С. 201 – 203. [95]

2. Макуха С.М. Інноваційність іноземних інвестицій – чинник модернізації перехідної економіки / С.М. Макуха // Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. – 2011. – № 2 (5). – С. 30 – 40 [96]

3. Мокін Б.І. Повторна приватизація «Криворіжсталі» [Електронний ресурс] / Б.І. Мокін. – Режим доступу : [http://www.mokin.com.ua/public\\_work/publicism/b9/bs/5656.html#.VvzSw7tyU\\_Y](http://www.mokin.com.ua/public_work/publicism/b9/bs/5656.html#.VvzSw7tyU_Y) [112]

4. У 2014 році іноземні інвестиції в Україну впали на \$12,2 млрд. аналітики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua.korrespondent.net/business/economics/3492829-u-2014-rotsi-inozemni-investytsii-v-ukrainu-vpaly-na-122-mlrd-analytyky> [205]

5. Уперше за півтора року зросли прямі іноземні інвестиції в Україну [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tsn.ua/groshi/upershe-za-pivtora-roku-zrosli-priamo-inozemni-investiciyi-v-ukrayinu-scho-ce-oznachaye-475222.html> [207]

УДК 657

**І.В. Копчикова**

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

## **РОЗВИТОК ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНТРОЛЮ ТОВАРНИХ ВТРАТ ТОРГОВЕЛЬНИХ МЕРЕЖ**

*В статті розглянуто інформаційне забезпечення контролю товарних втрат торговельних мереж з позиції збереження майна власника, скорочення неправомірних дій та пошуку шляхів їх оптимізації. Основним завданням наукового дослідження є вивчення елементів інформаційного забезпечення контролю відповідно до потреб користувачів контрольної інформації та визначення складу та етапів інформаційного забезпечення контролю товарних втрат торговельних мереж.*

**Ключові слова:** *інформаційне забезпечення, елементи інформаційного забезпечення, етапи інформаційного забезпечення, джерела інформації, товарні втрати, торговельна мережа.*

**Постановка проблеми.** Контроль господарської діяльності суб'єктів господарювання незалежно від форми власності і організаційно-правової форми потребує належного інформаційного забезпечення. Інформація у розрізі її окремих складових є тим необхідним фактором, відсутність, недостатність або недостовірність якого може значно вплинути на результати контрольних дій.



На підприємствах з великим оборотом товарно-матеріальних цінностей, що зумовлює існування великої номенклатури товарів, запасів, напівфабрикатів, готової продукції, постає питання виявлення, попередження, регулювання та внутрішнього контролю товарних втрат з метою пошуку шляхів їх скорочення та підвищення прибутковості мережі.

**Метою статті** є дослідження елементів інформаційного забезпечення контролю, потреб користувачів контрольної інформації, та визначення складу інформаційного забезпечення контролю товарних втрат торговельних мереж.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Дослідженнями питань інформаційного забезпечення контрольного процесу за тими чи іншими його напрямками займалися відомі українські вчені М.Т. Білуха, В.Д. Белік, Н. Г. Виговська, В. М. Гужва, О.А. Магопець, М. М. Перепелиця, П. Я. Попович, В. М. Приймак, В.С. Рудницький, І. В. Сіменко та ін. Дослідники в контексті загальних проблем організації висвітлювали певні аспекти інформаційного забезпечення контролю, аудиту, контролінгу.

**Виклад основного матеріалу.** Створенню комплексної системи інформаційного забезпечення контролю в управлінні товарними втратами приділено невикористано мало уваги, що не сприяє підвищенню ефективності управління суб'єктами мережевого торговельного підприємства. Отже вирішення завдання розробки концептуальних засад системи інформаційного забезпечення контролю товарних втрат є на сьогодні актуальною проблемою.

Оскільки втрати товарних запасів не формуються одноразово, а накопичуються послідовно під час здійснення господарської діяльності у міжінвентаризаційний період та виявляються за допомогою фактичного контролю — під час інвентаризації, то до основних проблем інформаційного забезпечення контролю товарних втрат можна віднести:

- інформація надходить із значним запізненням;
- більша частина інформації характеризує минулі події.

Під інформаційним забезпеченням аудиту В.С. Рудницький розуміє певним чином упорядковану сукупність інформації, яку формують і

використовують на різних стадіях процесу аудиту [9]. Таким чином, інформаційним забезпеченням контролю є система вхідної та вихідної інформації, що формується на кожному етапі контрольного процесу.

Окремі елементи інформаційного забезпечення контролю товарних втрат в умовах розвитку сучасних торговельних мереж потребують, на наш погляд, більш детального розгляду, зважаючи на останні тенденції в сфері розвитку нових форматів торгівлі, контролю, інформаційних технологій.

Контрольний процес є неможливим без належного рівня його інформаційного забезпечення. На кожному етапі даного процесу необхідним є певний набір даних, що включає нормативно-правові, установчі документи, облікові, статистичні та інші джерела інформації, що розкривають суть об'єкта дослідження. Від вчасного, повноцінного, достовірного інформаційного забезпечення залежить якість як процесу контролю, так і його результатів.

Аналіз певної кількості наукових праць з управління, теорії окремих функцій управління: облік, контроль, аналіз - довів, що методологічне тлумачення сутності «інформаційне забезпечення» ґрунтується на уявленні поняття як синоніму поняття «система інформації» [4,6].

Інша група науковців ідентифікують поняття «інформаційне забезпечення» як «динамічну систему одержання оцінки, зберігання та перероблення даних...» [2], тобто фактично визначають як інформаційну діяльність, або зосереджують увагу на її організаційному аспекті.

Грунтовніше підходять до тлумачення дефініції «інформаційне забезпечення», коли похідною точкою міркувань є об'єднання в єдине поняття таких складових дефініції, як «інформаційні ресурси» та «інформаційна діяльність»; «інформаційні ресурси», «інформаційна діяльність» та її «організаційні аспекти». При цьому доказова складова базується на поділі об'єкта, що досліджується, на уявленні останнього як процесу і системи [7,8,10].

Досліджуючи процес формування інформації в системі внутрішньогосподарського контролю, Н. Г. Виговська поняття «інформаційне забезпечення» не визначає, але акцентує увагу на необхідності об'єктивного

сприйняття таких понять, як «інформація в системі контролю», яка об'єднує два поняття «інформація, що обслуговує систему контролю» і «контрольна інформація» [3].

Аналізуючи наведені вище точки зору науковців стосовно сутності поняття «інформаційне забезпечення» вважаємо, що дану дефініцію можна розглядати і як систему і як процес. Отже, інформаційне забезпечення – це процес, що, з одного боку, обслуговує систему контролю та забезпечує пошук, збір, групування даних, їх інформаційну обробку, аналіз, збереження, а з другого - передачу, використання.

Виділимо основні елементи інформаційного забезпечення контролю товарних втрат торговельних мереж:

- Система збирання інформації (внутрішні джерела, управлінський облік, інформація різних підрозділів)
- Система передачі інформації (доведення інформації на виконання до підрозділів та відповідальних осіб)
- Система інформаційних потоків (забезпечує циркуляцію та фізичне переміщення інформаційних повідомлень)
- Інформаційні технології (спеціалізоване програмне забезпечення)

Основою системи збирання інформації є процес документування. Останнім часом відбуваються якісні зміни в документуванні, що містять у собі збільшення ступеня надійності і вірогідності інформації, своєчасність надходження та зручність форм документів, мінімальність обсягів інформації при необхідній повноті. У той же час слід зазначити таке явище як збільшення непотрібної інформації, що виникає через залучення до обліково-інформаційної системи нових документів та продовженням використання застарілих непотрібних форм.

Інформаційні потоки - також вкрай актуальний аспект діяльності в сфері внутрішнього контролю. Особливо в мережевих роздрібних структурах. Налагодити оперативне і своєчасне отримання інформації про події, пов'язані із запобіганням втратам, в мережі з десятків магазинів - справа непросте. А

вибудувати систему ефективного реагування на отриману інформацію ще складніше. При цьому треба мати на увазі, що користувачем інформаційних потоків, про які йде мова, виступає не тільки служба безпеки. Це незалежний масив даних про безліч параметрів системи торговельної безпеки.

Разом з тим, при здійсненні контрольного процесу як постійної системи нагляду за наявністю активів, виявлення та попередження можливих зловживань важливе місце посідає визначення етапів внутрішнього контролю, кожному з яких характерне специфічне інформаційне забезпечення.

Зокрема, О.А. Магопець зазначає, що процес організації діяльності служби внутрішньогосподарського контролю повинен включати декілька послідовних етапів, які на думку автора можна умовно об'єднати у два взаємопов'язаних блоки:

1. Оцінка системи управління та організаційної структури підприємства.
2. Розробка адекватної організаційної структури підприємства – служби внутрішнього контролю [5].

Іншого підходу до процесу організації дотримується В.Д. Белік [1], який виділяє такі етапи здійснення контрольної діяльності: дослідницький, підготовчий, організаційний здійснення контрольної діяльності та результативний. Науковцем наводиться перелік етапів контрольних процедур, що дозволяє на кожному з етапів передбачити їх інформаційне забезпечення та запланувати роботу осіб, які здійснюватимуть внутрішній контроль.

Відмітимо, що наведені погляди авторів є подібними, зокрема в частині оцінки системи управління та контрольної служби підприємства. Белік В.Д. розширив перший блок процесу організації, які виділяє О.А. Магопець до двох складових дослідницького та підготовчого етапів, в основі якого покладені оцінка можливих перспектив щодо організації системи внутрішнього контролю. Водночас, О.А. Магопець в другому блоці процесу організації пропонує розробляти безпосередньо організаційну структуру внутрішньої служби контролю.

Вважаємо, що такий підхід науковця не в повній мірі розкриває процес

організації внутрішнього контролю на підприємствах, оскільки виключає ряд важливих елементів, які необхідно враховувати при проведенні таких процедур. Зокрема, вважаємо доречним виділення В.Д. Беліком такого етапу як здійснення контрольної діяльності, який передбачає методичне забезпечення здійснення контрольних процедур.

З огляду на зазначене, інформаційне забезпечення процесу внутрішнього контролю товарних втрат торговельних мереж, запропоновано розглядати в розрізі наступних етапів: організаційно-підготовчого, дослідного, результативно-узагальнюючого.

Вважаємо, що на підготовчому етапі організації внутрішнього контролю доцільно не лише здійснювати пошук висококваліфікованого персоналу, як зазначає В.Д. Белік, але й розробляти внутрішні регламенти, які регулюватимуть діяльність суб'єктів контролю, розподіл їх повноважень та обов'язків, щодо виявлення, аналізу та пошуку шляхів скорочення товарних втрат.

На організаційно-підготовчому етапі створюється організаційне, інформаційне і методичне забезпечення для якісного виконання контрольного процесу. Обстеження полягає у вивченні структури підприємства, місць зберігання грошових коштів і товарно-матеріальних цінностей, забезпечення їх збереження, пристосованості приміщень до розміщення цінностей і здійснення торговельно-виробничої діяльності. Вивчаються організаційно-розпорядчі документи, розподіл обов'язків між керівництвом підприємства і функціональними службами управління. Перевіряється виконання рішень за результатами попередніх контрольних процедур, а також усуненню недоліків, виявлених іншими контролюючими органами. Переглядаються всі порушення та причин їх виникнення.

На підготовчому етапі, перед безпосереднім проведенням різних процедур контролю, необхідно мати загальну інформацію про діяльність установи, зовнішні та внутрішні умови її функціонування, обсяг фінансування.

Джерелами отримання інформації в цьому випадку є установчі документи,

статистична інформація, загальні показники звітності установи, а також інші джерела, що дають можливість отримання даних про середовище діяльності установи.

Дослідний етап передбачає безпосереднє застосування визначених методів та алгоритмів проведення контролю, щодо прийняття рішень про усунення недоліків в системі бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю товарних втрат.

Джерелами інформації на дослідному етапі є первинні документи, облікові реєстри, звітність установи, організаційно-розпорядча документація, що може бути використана для отримання підтвердження здійснених господарських операцій установою. При цьому використовуються і ті джерела інформації, що використовувались на попередньому етапі.

На третьому етапі – при формуванні підсумкових документів у процесі контрольних процедур необхідною є інформація про результати проведених перевірок та здійснених раніше контрольних процедур. Саме цей етап має велике значення, оскільки на основі проведеного контролю та відповідно оформлених результатів приймаються управлінські рішення, та розробляються шляхи запобігання та скорочення товарних втрат.

**Висновки.** У ході проведеного дослідження виявлено, що в сучасних умовах господарювання ефективна діяльність торговельного підприємства залежить від правильної організації внутрішнього контролю, зокрема від належного інформаційного забезпечення.

Таким чином, забезпечення повною, своєчасною та неупередженою інформацією системи внутрішнього контролю спрямована, в першу чергу, на збереження майна власника, скорочення неправомірних дій та пошук шляхів оптимізації товарних втрат.

#### **Список використаних джерел:**

1. Белік В.Д. Підходи до організації системи внутрішнього контролю [Електронний ресурс] / В.Д. Белік // Міжнародний збірник наукових праць. – Випуск 3(15). – Режим доступу: <http://pbo.ztu.edu.ua/article/view/66169/61784>

2. Білуха М.Т. Курс аудиту: [Підручник] / М.Т. Білуха. – К.: Вища школа. – Т-во «Знання», КОО, 1999. –574 с.
3. Виговська Н. Г. Господарський контроль в Україні: теорія, методологія, організація: монографія / Н. Г. Виговська. – Житомир: ЖДГУ, 2008. – 532 с.
4. Гужва В. М. Інформаційні системи і технології на підприємствах / В. М. Гужва. – К.: КНЕУ, 2001.
5. Магопець О.А. Передумови створення та організації діяльності служби внутрішньогосподарського контролю / О.А. Магопець / Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Збірник наукових праць. – 2005. – № 7. – С. 171-176.
6. Перепелиця М. М. Деякі теоретичні аспекти інформаційного забезпечення / М. М. Перепелиця // Вісник Університету внутрішніх справ. – 2003. – С. 37-45.
7. Попович П. Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання: підручник / П. Я. Попович. – Т.: Екон. думка, 2004. – 416 с.
8. Приймак В. М. Прийняття управлінських рішень: навч. посіб. / В. М. Приймак. – К.: Атіка, 2008.
9. Рудницький В.С. Методологія і організація аудиту / В.С.Рудницький. - Тернопіль: Екон.думка, 2000. – 192 с.
10. Сіменко І. В. Якість систем управління підприємствами: методологія, організація, практика: монографія / І. В. Сіменко. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2009. – 394 с.

**УДК339.37(045)**

**Н.В. Коцеруба, к.е.н.**

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

### **ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА**

*У статті досліджуються питання аналітичного забезпечення контролю в системі управління формуванням фінансових результатів підприємства. Запропоновано застосування у контрольному процесі методичних прийомів ретроспективного аналізу формування прибутку підприємства.*

**Ключові слова:** підприємство торгівлі, фінансовий контроль, ефективність, доходи, витрати, прибуток.

**Актуальність.** Прибуток є першорядним джерелом формування капіталу, і необхідною умовою забезпечення його фінансової стійкості та платоспроможності, а отримання прибутку є однією із стратегічних цілей управління та найважливішим об'єктом фінансового контролю. Прибуток є результатом різноспрямованого руху грошових потоків, що характеризуються доходами і витратами підприємства. Доходи і витрати, як взаємопов'язані чинники утворення прибутку підприємства, мають досліджуватися на всіх етапах їхнього формування. В узагальненому вигляді, прибуток може розглядатися як різниця між доходами, отриманими підприємством за відповідний період внаслідок своєї діяльності, та витратами, здійсненими за той же період для забезпечення цієї діяльності.

Теоретичні та прикладні аспекти контролю фінансових результатів діяльності підприємств висвітлено у працях провідних вітчизняних та зарубіжних вчених. Цим питанням приділили увагу такі фахівці, як Бардаш С.В. [1], Бланк І.О.[2], Коваленко Л.О. [3], Ковальов В.В., Максимова В.Ф. [4], Митрофанов Г.В. та інші.

**Метою** статті є підвищення рівня контрольованості доходів і витрат як чинників першого ряду по відношенню до фінансових результатів підприємства на основі застосування факторних моделей формування прибутку.

Фінансовий контроль прибутку підприємства торгівлі базується на дослідженні його доходів і витрат, які розглядаються як чинники першого ряду по відношенню до прибутку.

За своїм складом доходи, витрати і прибуток підприємства відповідають напрямам його діяльності. Доходи, які суб'єкт ринкової економіки одержує протягом визначеного періоду, є основою його ефективної діяльності. У загальному визначенні дохід – це збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання капіталу (за винятком зростання, обумовленого внесками власників до



статутного капіталу). Ефективне управління доходами базується на їх класифікації за попередньо обґрунтованими ознаками. Основою класифікації доходів є розподілення їх за видом діяльності, наслідком якої є утворення відповідних доходів. За цією ознакою прийнято розрізняти доходи на доходи від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства.

Важливою для контролю доходів є також класифікація за джерелами їх утворення, на основі якої побудовано звіт про фінансові результати. Відповідно до цього звіту дохід підприємства розподіляється на наступні складові: дохід (виручка) від реалізації продукції; інші операційні доходи; дохід від участі в капіталі; інші фінансові доходи; інші доходи; надзвичайні доходи.

Джерелом формування доходів від реалізації продукції є виробнича або інша діяльність підприємства, результатом якої є створена і реалізована продукція, реалізовані товари, виконані роботи або надані послуги. Для підприємства торгівлі основною складовою цієї складової доходу є дохід від реалізації товарів.

До складу інших операційних доходів належать: дохід від операційної оренди активів, дохід від операційних курсових різниць, відшкодування вартості раніше списаних активів, дохід від реалізації оборотних активів (крім фінансових інвестицій) та деякі інші доходи, пов'язані з операційною діяльністю підприємства.

Дохід від участі в капіталі складається з доходів, отриманих від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких ведеться методом участі в капіталі. товарів.

Інші фінансові доходи включають дивіденди, відсотки та інші доходи, отримані від фінансових інвестицій.

До інших доходів належать доходи від реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів і майнових комплексів, доходи від неопераційних курсових різниць та інші доходи, що не пов'язані з операційною діяльністю і виникають у процесі звичайної діяльності підприємства.

Надзвичайні доходи утворюються внаслідок надзвичайних подій або операцій, що відрізняються від звичайної діяльності підприємства і не повторюються часто або регулярно.

Витрати є другим важливим чинником утворення прибутку підприємства. Як суб'єкт ринкової економіки підприємство у процесі функціонування здійснює витрачання ресурсів, від якого залежать його витрати. Витратами звітного періоду визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені [6].

Аналогічно до класифікації доходів, витрати розподіляють на класифікаційні групи за двома основними класифікаційними ознаками.

Перший рівень класифікації передбачає розподіл витрат за видами діяльності підприємства. За цією ознакою прийнято розрізняти витрати на операційну, інвестиційну та фінансову діяльність підприємства.

Ефективне управління витратами передбачає здійснення класифікації другого рівня, який вимагає розподілу витрат за напрямками використання (витрачання) коштів. На цьому рівні витрати підприємства розподіляються на наступні групи: витрати, що включаються до собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг); адміністративні витрати; витрати на збут; інші операційні витрати; фінансові витрати; втрати від участі в капіталі; інші витрати; надзвичайні витрати.

Собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) складається з виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), яка була реалізована протягом звітного періоду, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат та наднормативних виробничих витрат.

До адміністративних витрат належать загальногосподарські витрати, пов'язані з управлінням та обслуговуванням підприємства.

Витрати на збут пов'язані з реалізацією (збутом) продукції (товарів, робіт, послуг). До них належать: витрати пакувальних матеріалів; витрати на ремонт тари; оплата праці продавців та торгових агентів; витрати на рекламу і маркетинг; витрати на передпродажну підготовку товарів; витрати на відрядження працівників, зайнятих збутом; витрати на утримання основних

засобів та інших матеріальних необоротних активів, пов'язаних зі збутом; витрати на транспортування; витрати на гарантійний ремонт; інші витрати, пов'язані зі збутом.

Інші операційні витрати складаються з собівартості реалізованих виробничих запасів, сумнівних (безнадійних) боргів та втрат від знецінення запасів; втрат від операційних курсових різниць; визнаних економічних санкцій; відрахувань на забезпечення наступних операційних витрат (крім витрат, що включаються до собівартості реалізованої продукції).

До фінансових витрат належать витрати пов'язані з залученням позикового капіталу.

Втратами від участі в капіталі є збиток, спричинений інвестиціями в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких здійснюється методом участі в капіталі. Інші витрати складаються із собівартості реалізованих фінансових інвестицій, необоротних активів, майнових комплексів; втрат від неопераційних курсових різниць; втрат від уцінки фінансових інвестицій та необоротних активів; інших витрат від звичайної діяльності, що не пов'язані з операційною діяльністю.

Надзвичайні витрати підприємства завершують класифікацію витрат за напрямками витрачання коштів. До них належать витрати і втрати, що утворюються у вигляді невідшкодованих збитків від надзвичайних подій (стихійного лиха, пожеж, техногенних аварій тощо).

Прибуток як фінансовий результат діяльності підприємства знаходиться у функціональному зв'язку з доходами і витратами, які по відношенню до нього є чинниками першого ряду. В умовах ринкових економічних відносин саме прибуток є однією з провідних стратегічних цілей управління підприємством та важливим об'єктом фінансового контролю.

Контроль формування прибутку підприємства також здійснюється з урахуванням виду діяльності, яка є джерелом отримання відповідних доходів і здійснення витрат. За кожним видом діяльності можна визначити фінансові результати, узагальнення яких дозволяє оцінити операційний, звичайний і чистий прибуток підприємства.

Для оцінки впливу кожного чинника на формування фінансових результатів доцільно застосувати адитивні моделі, побудовані на основі звіту про фінансові результати, які мають наступний вигляд:

$$П_i = \sum D_j - \sum B_k, \quad (1)$$

де  $П_i$  - прибуток (фінансовий результат) відповідного виду діяльності:  $П_1$  – фінансовий результат від операційної діяльності;  $П_2$  – фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування;  $П_3$  – чистий прибуток;

$D_j$  - вид доходів, що формують прибуток відповідного виду діяльності;

$B_j$  - вид витрат, що здійснюються для забезпечення відповідного виду діяльності.

Залежно від того, які види доходів та витрат включено до наведеного вище алгоритму, здійснюється моделювання утворення операційного, звичайного або чистого прибутку.

Вплив факторів на зміну чистого прибутку за даною модель розраховується методом прямого рахунку.

Адитивні моделі детермінованого факторного фінансових результатів досить докладно розглядаються у спеціальній економічній літературі.

Для оцінки впливу факторів на показники прибутку у фінансовому контролі застосовуються мультиплікативні моделі факторного аналізу. Далі запропоновано ряд мультиплікативних моделей, які відповідають вимогам ПСБО 3 [5] до структури та змісту звіту про фінансові результати:

$$П_1 = D_1 \cdot R_1, \quad (2)$$

$$П_2 = D_2 \cdot R_2, \quad (3)$$

$$П_3 = D_3 \cdot R_3, \quad (4)$$

де  $D_1$  – дохід, що формує операційний прибуток;

$D_2$  - дохід, що формує від звичайної діяльності до оподаткування;

$D_3$  - дохід, що формує чистий прибуток;

$R_1$  - операційна рентабельність (рівень прибутку від операційної діяльності по відношенню до доходу від реалізації продукції);

$R_2$  - загальна рентабельність (рівень прибутку від звичайної діяльності до оподаткування по відношенню до доходу від звичайної діяльності);

$R_3$  - чиста рентабельність (рівень чистого прибутку по відношенню до доходу підприємства).

Залученню до контролю більшого масиву даних сприяє застосування детермінованих багатофакторних моделей формування прибутку.

На особливу увагу заслуговує чотирьохфакторна мультиплікативна модель, яка характеризує залежність чистого прибутку ( $\Pi_3$ ) від чотирьох важливих чинників: власного капіталу ( $K$ ), коефіцієнта мультиплікації капіталу ( $k_1$ ), коефіцієнту дохідності активів ( $k_2$ ) та чистої рентабельності господарської діяльності ( $R_3$ ). Вказану залежність характеризує наступний алгоритм:

$$\Pi_3 = K \cdot k_1 \cdot k_2 \cdot R_3. \quad (5)$$

Показник власного капіталу ( $K$ ) обчислюється за середньою хронологічною, виходячи з даних, які містяться у пасиві балансу підприємства.

Коефіцієнт мультиплікації капіталу ( $k_1$ ) характеризує здатність власного капіталу створювати активи і представляє собою відношення середньорічних залишків активів до середньорічних залишків власного капіталу підприємства.

Коефіцієнт дохідності активів ( $k_2$ ) дозволяє оцінити ефективність використання активів підприємства і обчислюються як відношення доходу, що формує чистий прибуток ( $D_3$ ) до середньорічних залишків активів, які визначаються за середньою хронологічною, виходячи з даних, які містяться в активі балансу.

Схожа модель може бути використана для оцінки впливу чинників рентабельності власного капіталу ( $R_4$ ), яка характеризується співвідношенням чистого прибутку та середніх залишків власного капіталу:

$$R_4 = k_1 \cdot k_2 \cdot R_3. \quad (6)$$

Зв'язок між чинниками та результативними показниками у наведених моделях є функціональним, отже, факторний аналіз чистого прибутку та рентабельності власного капіталу на їхній основі може здійснюватись за допомогою модифікованого методу ланцюгових підстановок.

Дослідження джерел формування чистого прибутку вимагає залучення до контрольного процесу показників власного капіталу ( $K$ ), зобов'язань ( $Z$ ) і коефіцієнту рентабельності активів ( $R_5$ ).

Розрахунки здійснюються за наступними алгоритмами:

$$\Pi_K = K \cdot R_5, \quad (7)$$

$$D_K = \frac{\Pi_K}{\Pi} \cdot 100\%, \quad (8)$$

$$\Pi_3 = 3 \cdot R_5, \quad (9)$$

$$D_3 = \frac{\Pi_3}{\Pi} \cdot 100\%, \quad (10)$$

де  $\Pi_K$  – сума чистого прибутку підприємства, отриманого внаслідок використання власного капіталу у господарській діяльності;

$K$  – середні залишки власного капіталу;

$R_5$  – рентабельність активів підприємства;

$D_K$  – частка чистого прибутку підприємства, отриманого внаслідок використання власного капіталу у господарській діяльності;

$\Pi$  – загальна сума чистого прибутку підприємства;

$\Pi_3$  – сума чистого прибутку підприємства, отриманого внаслідок використання позикового капіталу у господарській діяльності;

$3$  – середні залишки зобов'язань;

$D_3$  – частка чистого прибутку підприємства, отриманого внаслідок використання позикового капіталу у господарській діяльності.

Використання у фінансовому контролі прибутку аналітичних методів дослідження є передумовою створення досконалої інформаційної системи управління формуванням фінансових результатів підприємства. Побудова системи абсолютних і відносних показників, що безпосередньо впливають на формування прибутку, дозволила запропонувати ряд факторних моделей, застосування яких є передумовою своєчасного виявлення та недопущення подальшого розвитку негативних явищ.

#### **Список використаних джерел:**

1. Бардаш С.В. Економічний контроль в Україні: системний підхід: монографія. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 656 с.
2. Бланк І.О. Фінансове забезпечення розвитку підприємств / За ред. проф. Бланка І.О. – К.: КНТЕУ, 2011. – 344 с.

3. Коваленко Л.О., Ревнюва Л.М. Фінансовий менеджмент: Навчальний посібник. - 2-ге вид., перероб. і доп. - К.: Знання, 2005. - 485с.
4. Максимова В.Ф. Контроль в управлінні економічними процесами на підприємстві: [навчальний посібник] / В.Ф. Максимова. – Суми: ВТД «Університетська книга». – 2008. – 190 с.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати». Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 № 87.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №16 «Витрати», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 року.

**УДК657.15:336.148(045)**

**І.Г. Крупельницька, к.е.н.**

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

**ТЕОРЕТИЧНИЙ БАЗИС ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ ВИКОНАННЯ  
КОШТОРИСУ БЮДЖЕТНОЇ УСТАНОВИ**

*Розглянуто ключові особливості фінансового контролю та аналізу виконанням кошторису бюджетної установи. Визначено особливості фінансового контролю за виконанням кошторису бюджетної установи на сучасному етапі розвитку контрольно-ревізійної діяльності в державі.*

**Ключові слова:** *бюджетна установа, кошторис, фінансовий контроль виконання кошторису бюджетної установи.*

**Постановка проблеми.** Кошторис бюджетної установи є основним фінансовим і плановим документом, оскільки надає повноваження розпоряднику бюджетних коштів щодо отримання доходів і здійснення видатків, визначає обсяг і спрямування коштів для виконання бюджетною установою своїх функцій і досягнення цілей. На даний момент в Україні маємо дефіцит коштів державного та місцевих бюджетів. Тому фінансовий контроль за виконанням кошторису бюджетних установ є на сьогодні пріоритетним питанням.

**Аналіз останніх досліджень.** Питання методики та організації контролю кошторису в різних аспектах висвітлюють автори: Атамас П.Й., Пизенгольц М.З., Можаєва О.В., Колеватова О.А., Пинейчева Т.А., Шевчук О.А., Бутинець Ф. Ф., Білуха М. Т., Валуєв Б. І.. Питанню обліку та аналізу доходів і витрат кошторису бюджетних установ присвячені Л. В. Діканя, І. Т. Канєвої, В. О. Матвєєвої, І. Т. Ткаченко та ін. Проте питання щодо врегулювання фінансового контролю за виконанням кошторису бюджетних установ і досі залишається досить актуальним.

Мета статті. Метою статті є дослідження процесу фінансового контролю виконання кошторису бюджетних установ та визначення основних його етапів.

**Виклад основного матеріалу.** Згідно із Бюджетним кодексом, бюджетна установа чи організація – це установа, яка створюється відповідними органами влади, утримується за рахунок державного бюджету чи місцевих бюджетів і є неприбутковою [1].

Контроль формування та виконання кошторису бюджетної установи – це система заходів, що здійснюються органами державного фінансового контролю, направлених на безперервне відстеження інформації щодо надходження та витрачання бюджетних коштів і майна, представленої в кошторисі, з метою виявлення, усунення та в подальшому попередження бюджетних правопорушень. Бухгалтери, економісти, інші працівники різних служб бюджетних установ, вищі розпорядники коштів, Державна аудиторська служба України, Рахункова палата здійснюють систематичний контроль за формуванням видатків і цільовим використанням коштів загального і спеціального фондів. Цей контроль починається вже під час складання кошторису й закінчується аналізом його виконання. [2]

Кошторис - як основний плановий документ, визначає обсяг фінансових ресурсів, джерела їх формування, цільове спрямування і поквартальний розподіл, необхідних для утримання бюджетної установи, розвитку її матеріально-технічної і соціальної сфери, матеріального стимулювання колективу працівників в наступному бюджетному році.[3]



Кошторис складається з двох частин: перший – загальний фонд, що містить обсяг надходжень із загального фонду бюджету та розподіл видатків за повною економічною класифікацією на виконання бюджетною установою основних функцій; другий – спеціальний фонд, що містить обсяг надходжень зі спеціального фонду бюджету на конкретну мету та їх розподіл за повною економічною класифікацією на здійснення відповідних видатків згідно із законодавством, а також на реалізацію пріоритетних заходів, пов'язаних з виконанням установою основних функцій.

Основними завданнями ревізії виконання кошторисів бюджетних установ полягають у наступному: дати об'єктивну оцінку стану виконання кошторису на утримання бюджетних установ; виявити порушення фінансової та бюджетної дисципліни, допущені в господарсько-фінансовій діяльності бюджетних установ щодо виконання чинних законодавчих і нормативних актів уряду України, які стосуються: підвищення ефективності витрачання бюджетних коштів за видами видатків на їхню функціональну діяльність, забезпечення ощадливого витрачання та збереження коштів і матеріальних цінностей, ведення бухгалтерського обліку та складання звітності; розробити заходи для ліквідації виявлених порушень і недоліків, відшкодування збитків, завданих бюджетній установі діями чи бездіяльністю відповідальних службових осіб; запобігати зловживанням і недолікам у подальшій роботі ревізованої бюджетної установи [4].

Метою перевірки кошторису бюджетної установи є встановлення правильності затверджених кошторису та плану асигнувань і контроль здійснення витрат у межах зазначених планових документів. Оцінка виконання кошторису доходів і видатків проводиться методом аналізу на підставі даних поточної звітності про кошторисні цільові призначення бюджетних коштів, касові та фактичні видатки в розрізі їхніх видів за кодами економічної класифікації. Основними порушеннями, які виявляють під час проведення ревізії, є: перевищення окремих видів видатків за кошторисом, наявність непередбачених кошторисом видатків, порушення чинного законодавства про

закупівлю товарів, робіт (послуг) за державні кошти, перерахування авансів і платежів за безтоварними рахунками, часткова оплата за рахунок бюджетних коштів витрат, джерелом фінансування яких мають бути позабюджетні спеціальні кошти.

Найбільш розповсюдженими фінансовими порушеннями в 2016 році, згідно публічного звіту керівника Держаудитслужби, наслідком яких стали втрати ресурсів, є:

- реалізація суб'єктами господарювання товарів, робіт чи послуг (крім користування, оренди) безоплатно або за заниженими цінами – майже 351,8 млн грн;

- незаконні витрати внаслідок оплати завищеної вартості виконаних робіт та/або наданих послуг, а також завищення кількості чи вартості придбаних товарів – 264,6 млн грн;

- ненарахування і неперерахування (неповне перерахування) надходжень до загального та спеціального (крім спецфонду бюджетних установ) фондів бюджету - майже 206,6 млн грн;

- ненарахування та неперерахування державними та комунальними підприємствами частини прибутку до бюджету – понад 156,9 млн грн.;

- незаконні виплати фізичним особам (компенсацій, допомог, пільг та субсидій, пенсій, стипендій), в тому числі які не мали права на їх отримання або у завищених розмірах – понад 148,9 млн грн;

- нецільові витрати – майже 140,1 млн грн;

- списання коштів на видатки/витрати без отримання товарів, робіт чи послуг або в обсягах, вищих від їх фактичної вартості – понад 138,6 млн грн;

- проведення незаконних (зайвих) виплат по заробітній платі – понад 111,7 млн грн;

- недостачі коштів та матеріальних цінностей – 80,1 млн грн;

- ненарахування та/або невжиття заходів щодо стягнення сум штрафних санкцій, передбачених умовами договору – 71,3 млн грн;

- незаконне відчуження майна – 68,3 млн грн;

- втрата доходів через списання дебіторської заборгованості – майже 55,4 млн грн;
- зайве виділення (отримання) бюджетних коштів юридичним особам, одержувачам внаслідок завищення відповідних розрахунків або які не мали права на їх отримання – 51,4 млн грн;
  - ліквідація (знищення, розбирання) майна, проведена всупереч законодавству – понад 51,3 млн грн;
  - понаднормове списання по обліку матцінностей, що відсутні в наявності – 23,4 млн грн;
  - недоотримання суб'єктами господарювання належних надходжень за майно, надане у користування, оренду – 22,7 млн грн;
  - здійснення витрат на благодійну, спонсорську та іншу безповоротну допомогу понад визначені обсяги або з перевищенням граничного розміру – 22,6 млн грн;
  - здійснення за рахунок бюджету одного рівня видатків, які відповідно до бюджетного законодавства мають здійснюватись з бюджету іншого рівня – 22,4 млн грн тощо[5].

Нестабільність в політичній та економічній сферах держави призводить до численних та постійних змін у законодавстві. Тому для проведення якісного державного фінансового контролю виконавцям потрібно постійно слідкувати та досліджувати такі зміни. Хоча в законодавстві і відбуваються зміни, більшість науковців все ще вважає, що головною проблемою контролю виконання бюджету видатків є недосконала нормативно-правова база.

Думки вчених щодо удосконалення контролю виконання кошторису бюджетної установи розділились. На нашу думку, контроль формування та виконання кошторису бюджетних установ потребує вдосконалення, головними напрямками якого є :

- упровадження комп'ютерних технологій шляхом автоматизації робочого місця виконавців контролю;
- посилення відповідальності посадових осіб, які відповідають за законність використання бюджетних коштів;

- удосконалення внутрішнього контролю за доцільністю формування кошторису та подальшого використання одержаних коштів.

Існує також проблема відсутності системності контролю, тобто відповідності попереднього, поточного і наступного контролю. Нині фінансовий контроль з боку органів державної фінансової інспекції носить каральний і виховний характер, але не має превентивного характеру щодо попередження порушень бюджетної дисципліни та запобігання зловживань у фінансово-бюджетній сфері. З огляду на це одним із напрямів удосконалення фінансового контролю є підвищення дієвості поточного контролю з боку органів казначейства в координації з органами виконавчої влади та державної податкової адміністрації.

**Висновок.** Фінансовий контроль за виконанням кошторису бюджетних установ залишається одним із пріоритетних завдань діяльності державних фінансових органів в Україні. Процес контролю за виконанням кошторису бюджетних установ є досить складним, що спричинено: певними особливостями, що зумовлені принципами, притаманними кошторисно-бюджетному фінансуванню; великою кількістю джерел інформації щодо розподілу та перерозподілу коштів, зазначених у кошторисі відповідної бюджетної установи. Потрібно зазначити, що за умови ретельної перевірки виконання кошторису бюджетними установами можна заощадити сотні тисяч гривень державних коштів або попередити утворення боргів. Основними чинниками, які впливають на ефективність використання бюджетних коштів в першу чергу є: недосконалість нормативно-правової бази фінансового контролю, відсутність єдиної інформаційної бази для здійснення фінансового контролю, необґрунтованість бюджетних цільових програм, неурегульованість повноважень між контролюючими органами, недосконалість організаційно-методичного забезпечення, наявність великої кількості фінансових порушень.

**Список використаних джерел:**

1. Бюджетний кодекс України, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>

2. Урусова З. П. Необхідність ревізії виконання кошторису бюджетної установи / З. П. Урусова // Актуальные научные разработки. – 2013. – С. 61-65.
3. Дікань Л.В. Контроль у бюджетних установах: метод. посібн. для самоств. вивчення дисципліни / Л.В. Дікань, О.І. Щербаков, Ю.А. Ольховський. – Х.: ІНЖЕК, 2009. – 202 с.
4. Білуха М. Т., Микитенко Т.В. Фінансовий контроль: теорія, ревізія, аудит: підручник / М.Т. Білуха, Т.В. Микитенко. - К., 2005. – 640 с.
5. Публічний звіт про діяльність Державної аудиторської служби України за 2016 рік Лютий 2017 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dkrs.kmu.gov.ua/kru/doccatalog/document?id=136324>.

**УДК 657.6:004.4:65**

**О.М. Кудирко, к.е.н.**

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

### **ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ КОМП'ЮТЕРИЗАЦІЇ АУДИТУ**

*В статті розглянуто процес комп'ютеризації аудиту для забезпечення автоматизації аудиту. Розглянуто питання удосконалення ведення аудиту завдяки використанню сучасних технологій.*

**Ключові слова:** підприємство, аудит, автоматизована інформаційна система, процес комп'ютеризації.

**Постановка проблеми.** В останні декілька років в економіці України спостерігаються кризові явища, що призводять до змін у фінансовій системі держави та супроводжуються значним погіршенням економічного стану суб'єктів господарювання. В зв'язку з цим, зростає роль і значення удосконалення організації аудиту підприємств з метою забезпечення більш раціонального використання їх власних фінансових ресурсів.

Тобто, загалом процес удосконалення стосується саме комп'ютеризації аудиту й обробки економічної інформації. Найбільш сучасними є автоматизовані інформаційні технології, здатні активно впливати на якість проведення аудиту. В зв'язку з цим дослідження автоматизації процесів обліку, контролю та аналізу є особливо актуальними.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Питанням розвитку і впровадження інформаційних систем в аудит займалися такі вчені, Є.А. Богданова, А.В. Кузнецов, Л.М. Макарова, Б.В. Кудрицький, Є.В. Леушина, Ю.Н. Скворцова, Л.О. Ходаківська та інші. Проте не всі аспекти проблемних моментів процесу комп'ютеризації аудиту є дослідженими.

Тому метою нашої статті є дослідження проблем та перспектив автоматизації аудиту суб'єктів господарювання.

**Виклад основного матеріалу.** Комп'ютеризація аудиту до сьогодні залишається складним питанням і передбачає розробку комп'ютерних контролюючих систем для потреб економіки. До цього часу практично відсутні теоретичні рішення в галузі комп'ютеризації контролю як такого, адже це вимагає перегляду основ автоматизації прийомів і способів його здійснення. Одним з головних інструментів аудитора залишаються універсальні табличні редактори, бухгалтерські та аналітичні програми [2, с. 321] .

На основі вивчення праць дослідників визначено основні причини, які перешкоджають впровадженню комп'ютерних технологій у процес проведення аудиту з (рис. 1).

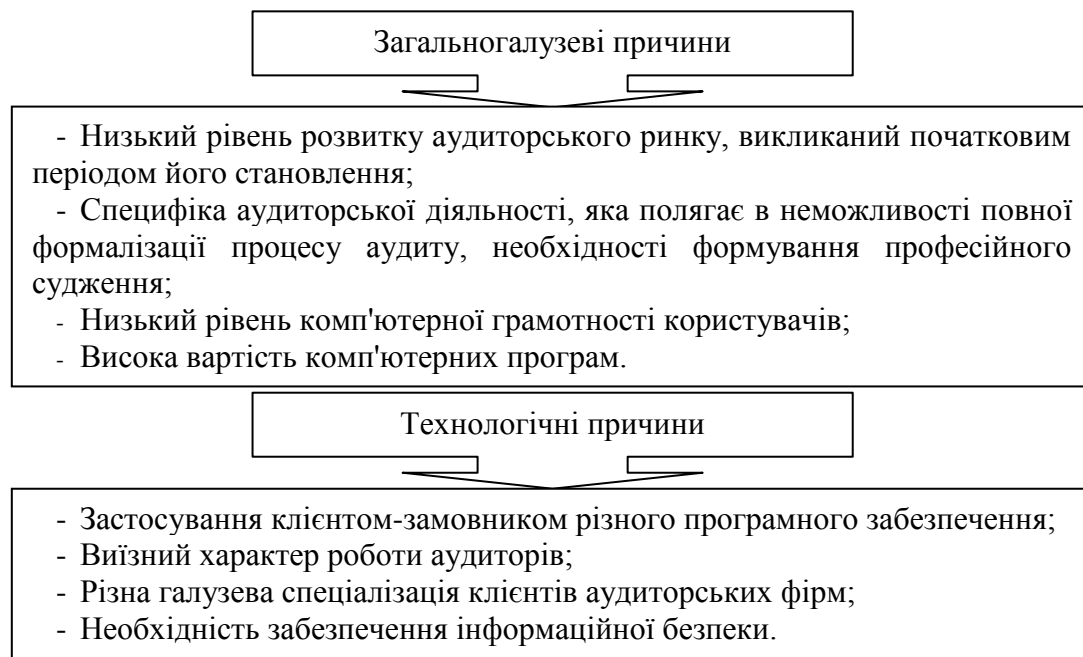


Рисунок 1. **Фактори, які перешкоджають автоматизації аудиту**

Перевагами обробки економічної інформації клієнта за допомогою інформаційних технологій порівняно з традиційними методами обробки інформації є: зниження ризику аудитора, пов'язаного з вибірковою перевіркою, зручність у документальному оформленні процесу і результатів аудиту, прискорення проведення аудиту та його ефективності за рахунок автоматизація всіх рутинних операцій, інтеграція з системами клієнтів, багаторазове використання, пошук інформації по базі даних аудиторської фірми [1, с. 7].

Враховуючи результати дослідження організації процесу аудиту, було сформовано ряд вимог до програмного забезпечення для аудиту (рис. 2).

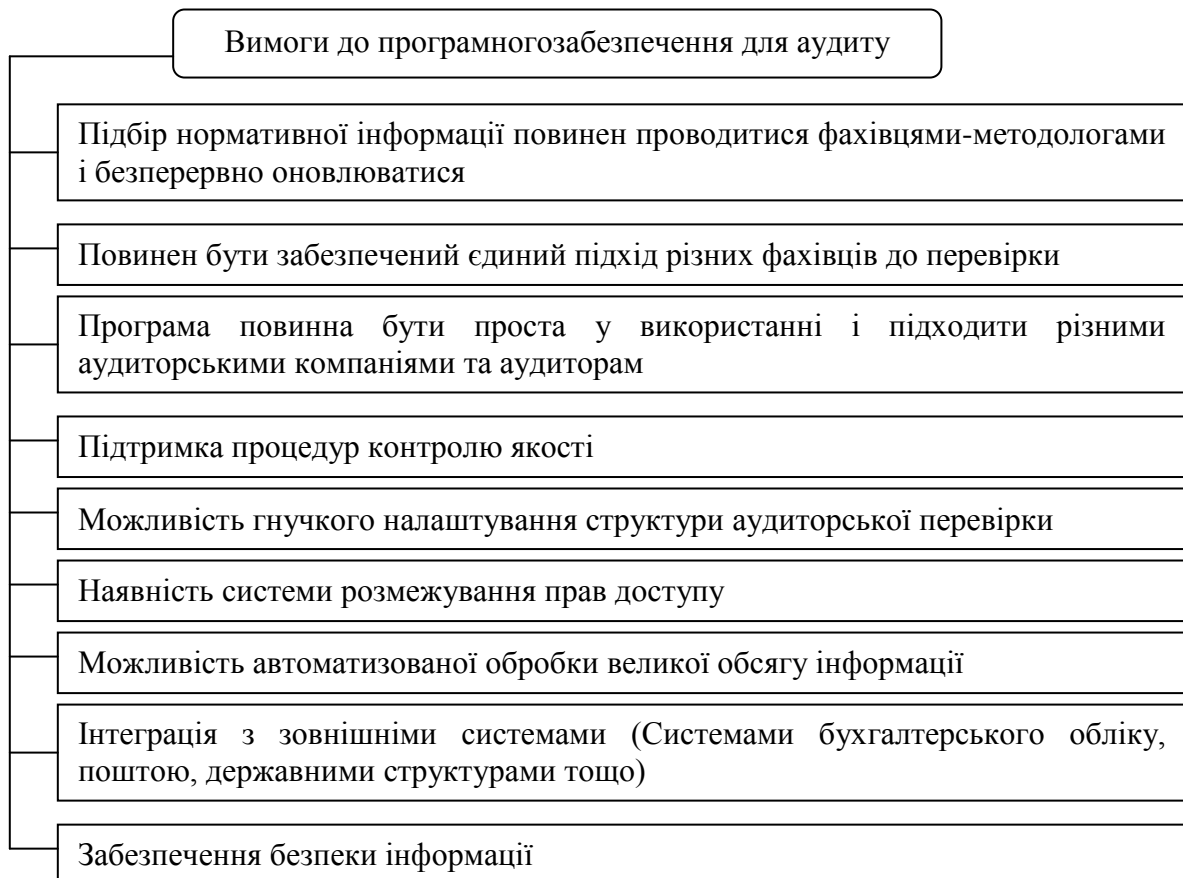


Рисунок 2. **Необхідні умови для розробки програмного забезпечення аудиту**

Проведене дослідження українського ринку комп'ютерних технологій свідчить, що спеціалізованих інформаційних технологій та систем, які б дозволяли повною мірою автоматизувати процес аудиту, є недостатня кількість.

Найчастіше аудитори знаходять заміну спеціалізованим програмам шляхом виконання нескладних розрахунків, друку типових форм робочих аудиторських документів; використання нормативно-правової довідкової бази в електронному вигляді; виконання запитів до електронної бази даних; перевірки окремих розрахунків, що здійснюються на різних ділянках обліку; формування реєстрів бухгалтерського обліку й альтернативного балансу з використанням електронної бази даних клієнта; проведення комплексного аналізу фінансового стану економічного суб'єкта за допомогою окремих програм (елементів Microsoft Office) [1, с. 9].

Проте команда українських розробників КІТ-XXI та консультанти-аудитори у розробили спеціалізовану програму під назвою «КІТ.Аудит». Дана програма являє собою першу вітчизняну автоматизовану інформаційну систему управління аудиторською діяльністю, яка забезпечує контроль якості і включає узгоджений набір робочих документів та методичних вказівок з проведення аудиту.

«КІТ.Аудит» була розроблена для надання повного пакету переваг користувачам (рис. 3).



Рисунок 3. Особливості інформаційної технології «КІТ.Аудит»



У проєкті була реалізована унікальна підсистема автоматичної синхронізації всіх відкритих з «КІТ.Аудит» документів Microsoft Office (Word і Excel) без необхідності ручного додавання цих документів до бази; користувачам не потрібно ці документи зберігати окремо в папці на диску або копіювати по мережі на інший комп'ютер. «КІТ.Аудит» автоматично зберігає документ у своїй базі даних при збереженні документа (рис. 4).

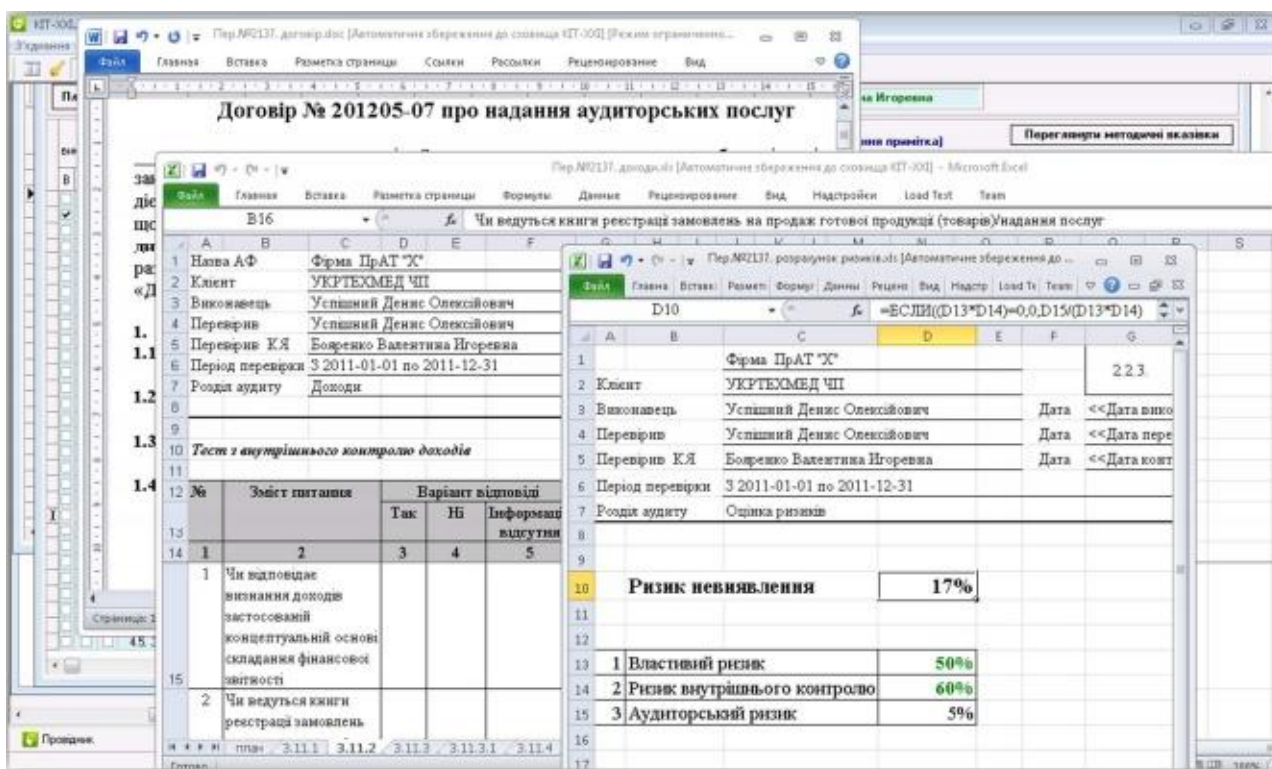


Рисунок 4. Вікно «робочих документів», що підлягають редагуванню

Не менш значного значення є те, що система «КІТ.Аудит» підвищує якість та прозорість роботи аудиторської фірми досягається такими методами:

- систематизація обліку аудиторських перевірок та виконаних процедур;
- централізованого збереження даних всіх аудиторських процедур в одній базі;
- оперативна підтримка користувачів (гарантійної, абонентської) та своєчасних оновлень програми у відповідності до змін Законодавства;
- облік моніторингу аудиторської діяльності;
- розділений за правами доступ до системи та її функцій з будь-якого

місця через Інтернет чи локальну мережу;

- відслідковування всіх змін, що внесені в систему, та їхніх авторів;
- зручне планування аудиторської перевірки;
- облік та комплексний аналіз планово-фактичних показників перевірок

на будь-якому етапі;

- багатокористувацька одночасна робота співробітників.

Іншим ноу-хау цього проекту є підсистема пов'язаних показників, які визначаються в Excel і можуть бути використані у всіх інших документах перевірки, синхронізуються в базу і можуть використовуватися також в електронних формах системи.

Важливою умовою при виборі програмного забезпечення є автоматизації трудомістких аудиторських робіт, яка в «КІТ.Аудит» реалізована наступними механізмами (рис. 5).



Рисунок 5. Механізми забезпечення автоматичної роботи в програмі

Крім автоматизації роботи аудитора «КІТ.Аудит» містить різні комплектації: легка, повна та професійна. Різниця між комплектаціями полягає в їх функціональних можливостях та ціні придбання.

«КІТ.Аудит» містить близько 300 шт. вбудованих робочих документів, кожен з яких прикріплено до відповідного розділу аудиту для подальшого заповнення (рис. 6.)

№	Назва документу	Розмір документу у БД	Дата змі докумен
1	анкета клієнта.xls	44 kB	23.04.2012 22
2	безготівкові розрахунки.xls	116 kB	
3	безперервність діяльності.xls	80 kB	
4	виробничі запаси.xls	1632 kB	
5	власний капітал.xls	110 kB	
6	готівкові операції.xls	179 kB	
7	дебіторська заборгованість.xls	164 kB	
8	договір.doc	41 kB	23.04.2012 12
9	доходи.xls	106 kB	
10	завершальний етап аудиту.xls	76 kB	
11	загальна стратегія.xls	38 kB	
12	заповнення управлінського персоналу.doc	13 kB	23.04.2012 12
13	запит про надання інформації щодо пов'язаних сторін.doc	11 kB	23.04.2012 12
14	звіт з контролю якості виконання завдання.doc	22 kB	23.04.2012 12
15	звіт незалежного аудитора.doc	12 kB	23.04.2012 12
16	інформування найвищого управлінського персоналу.xls	27 kB	
17	кредиторська заборгованість.xls	196 kB	
18	лист-зобов'язання.doc	21 kB	23.04.2012 12
19	незалежність.xls	46 kB	
20	необоротні активи.xls	8746 kB	
21	оплата праці.xls	119 kB	
22	оцінка викривлень, ідентифікованих під час перевірки.xls	28 kB	
23	планові операції.xls	60 kB	

Рисунок 6. Вікно переліку документів аудиторської перевірки в «КІТ.Аудит»

Облік проведених процедур контролю якості аудиторської фірми за допомогою «КІТ.Аудит» реалізується в окремому журналі (рис. 7).

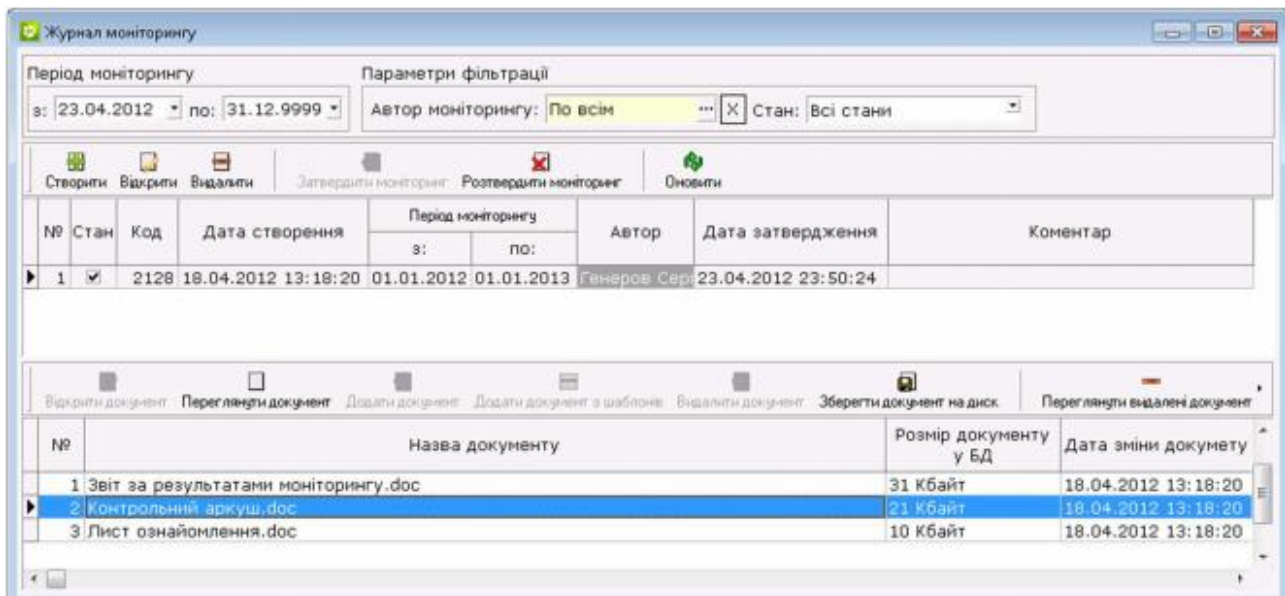


Рисунок 7. Вікно журналу моніторингу якості аудиту

Також, в ході дослідження програми було виділено ряд інших зручних функцій, зокрема: можливість імпорту та експорту бази даних для перенесення на інший комп'ютер, перегляд всіх видалених документів, всіх заблокованих робочих документів, перегляд історії логінів співробітників, входів в систему, можливості архівування та розархівування аудиторських перевірок тощо.

Основним недоліком даної програми є недостатній набір автоматичних аналітичних процедур. Тому аудитор повинен при потребі використовувати інші аналітичні інформаційні системи.

Використання «КІТ.Аудит» створює умови для надання повного та ефективного висновку про аудит економічного стану досліджуваного підприємства.

Проте, мала кількість вітчизняних програмних продуктів з аудиту та значна ціна на них, недостатній рівень професійних навичок аудиторів є основними причинами низького рівня автоматизації аудиторської діяльності в Україні.

#### Список використаних джерел:

1. Богданова Є. А. Порівняльний аналіз функціональних і технічних можливостей вітчизняних програм з автоматизації аудиторської діяльності /Є.А. Богданова, А.В. Кузнецов, Л.М.Макарова // Системне управління: електронне наукове видання. - 2010. - № 1 (7). –С. 1-17.

2. Кудрицький Б.В. Комп'ютеризація аудиторської діяльності в Україні: проблеми та шляхи подолання / Б.В. Кудрицький // Збірник наукових праць. «Фінанси, облік і аудит». Київ. КНЕУ - Випуск 18, 2011. - С. 320-328.
3. Макарова Л.М. Автоматизація аудиторської діяльності як інструмент підвищення рівня якості послуг, що надаються в області аудиту / Л.М. Макарова, Є.В. Леушина // Молодий учений. - 2014. - № 1. - С. 383-385.
4. Макарова Л.М. Оцінка сучасних програмних продуктів автоматизації аудиторської діяльності / Л.М. Макарова, Ю.Н. Скворцова / Молодий учений. - 2014. - № 1. - С. 385-389.
5. Ходаківська Л. О. Комп'ютерні технології аудиту в умовах розвитку сучасних інформаційних систем / Л. О. Ходаківська, К. С. Ходаківська // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Спецвипуск. – Полтава: ПДАА. – 2012. – с. 136-141.

## **УДК 657.15**

**І.Ф. Лобачева, к.пед.н.**

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

### **АНАЛІЗ ВИДАТКІВ БЮДЖЕТНОЇ УСТАНОВИ**

*Розглянуто організаційно-методологічні аспекти фінансового аналізу видатків бюджетної установи.*

**Ключові слова:** *аналіз, бюджетна установа, видатки, бюджетні кошти.*

Раціональне та своєчасне використання бюджетних ресурсів є гарантією ефективної реалізації державою своїх функцій. Обґрунтований розподіл державних коштів потребує постійного пошуку напрямків вдосконалення, аналізу показників ефективності й узагальнення набутого досвіду різних країн по всьому світу. Перспектива розвитку будь-якого підприємства, організації або установи в фінансовому та економічному плані поряд із об'єктивними макро- і мікроекономічними чинниками багато в чому зумовлена суб'єктивним фактором, а саме фінансовою політикою, яка проводиться керівництвом установ. Розробка стратегії та тактики економічного розвитку суб'єкта

господарювання неможлива без аналізу його основних економічних показників, їх порівняння та дослідження динаміки зміни цих показників в ту чи іншу сторону.

Аналіз бюджетних коштів дає змогу отримати повну та вичерпну інформацію про виконання кошторису доходів і видатків бюджету, їхню наявність і порядок розподілу. На основі цих даних проводиться контроль за збереженням та цільовим використанням фінансових ресурсів державних установ. Адже від того, яким чином буде вирішене це питання, залежить успішне функціонування та діяльність бюджетної установи. Тому якісна організація аналізу видатків бюджетної установи являється актуальною на сьогодні та посідає важливе значення для країни у цілому. Для аналізу діяльності бюджетної установи необхідно використовувати спеціальну методика, що заснована на класичному аналізі з використанням моментів, які враховують особливості діяльності українських бюджетних установ.

На сьогоднішній день підвищується інтерес науковців до теоретичних і практичних питань використання бюджетних коштів державними і місцевими бюджетами, пошуку ефективних шляхів вдосконалення планування, розподілу, перерозподілу й здійснення видаткової частини бюджету України в умовах ринкових відносин.

Проблемам організації та проведення аналізу видатків бюджетних установ у своїх працях приділяли увагу вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти, зокрема, П.Й. Атамас, К.О. Назарова, О.Д. Василик, К.В. Бондаренко, Р.Т. Джога, О.В. Кравченко, О.М. Лозова, Д.М. Гризоглазов та інші.

Мета статті полягає у розгляді організаційно-методологічних аспектів фінансового аналізу видатків бюджетної установи.

Видатки бюджетних установ посідають важливе значення у фінансовому забезпеченні потреб соціального та економічного розвитку громадян України, саме тому що видатки – це грошові кошти, які держава спрямовує на здійснення різних програм та заходів, що розробляються і затверджуються органами державної влади на відповідний бюджетний період.

В економічній літературі немає єдиної думки щодо визначення поняття «видатки бюджетів». Саме теоретична невизначеність і являється причиною наявності маси недоліків, що пов'язані з організацією, якістю і ефективністю планування, фінансування та бюджетного контролю за видатками державного і місцевого бюджетів. Поняття «видатки» конкретизоване у Бюджетному кодексі України, в якому зазначається, що їх слід визнавати як кошти, які спрямовані на здійснення заходів й програм, передбачених відповідним бюджетом. Також там зазначено, що до видатків бюджету не відносяться: погашення боргу, придбання цінних паперів, повернення надлишково сплачених до бюджету суми податків та обов'язкових платежів, а також проведення їх бюджетного відшкодування [1].

Лозова О.М. стверджує, що видатки бюджетної установи є цілеспрямованими видатками, так як здійснюються за рахунок коштів державного або місцевого бюджету. Видатки являють собою прямі цільові витрати держави, які забезпечують її безперервне функціонування та відображають економічні відносини, які пов'язані з розподілом й перерозподілом частини національного доходу, що концентрується у бюджеті [2].

Окремі економісти під видатками бюджету розуміють інструмент розподілу державних благ. Так, Д. Гризоглазов зазначає, що «видатки бюджетів за їх економічною суттю є інструментом розподілу й перерозподілу централізованого грошового фонду країни і його використання саме за цільовим призначенням для забезпечення загального добробуту» [3].

За означеннями Л. В. Гуцаленко та М. М. Коцупатрого, видатки різних рівнів бюджету відображають економічні відносини, які виникають у зв'язку з розподілом та перерозподілом фінансових ресурсів держави і їх використанням за територіальним, галузевим та цільовим призначенням [4].

Зазначені вище підходи вітчизняних вчених до визначення видатків заслуговують на увагу, так як вони розкривають суть видатків як об'єктивних економічних відносин, які виникають з приводу розподілу грошових коштів

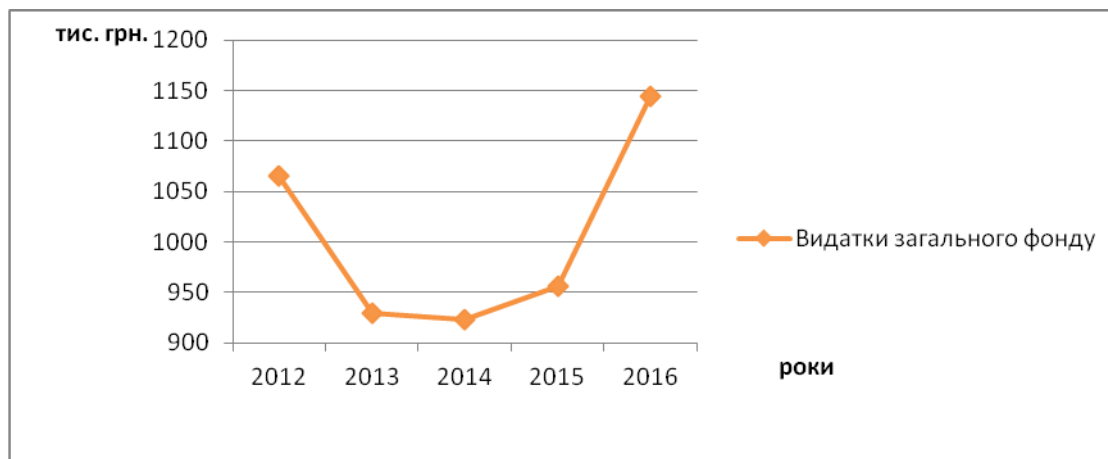
бюджетного фонду держави, а також його використання саме за цільовим призначенням. Отже, видатки є одним із основних показників фінансово-господарської діяльності бюджетної установи. Видатки є фундаментом для формування результатів здійснення кошторису доходів та видатків, а також проведення його аналізу для знаходження внутрішніх резервів як установи, так і держави в цілому. Основою для класифікації видатків бюджетних установ в системі аналізу є класифікація видатків згідно з кодами економічної класифікації видатків, яка забезпечує ведення як обліку, так і контролю та аналізу, видатків згідно з кошторисом бюджетної установи, а також забезпечує контроль за ефективним та цільовим використанням бюджетних коштів. Від рівня організації аналізу видатків залежить ефективність управління бюджетною установою. Саме завдяки аналізу проводиться кількісна і якісна оцінка тих змін та відхилень від планових показників, що відбуваються в установі, також з'ясовуються їх причини, виявляються трудові, фінансові та матеріальні резерви, а також розробляються заходи щодо усунення чи мінімізації виявлених негативних показників на майбутнє. Особливе місце у аналізі видатків бюджетного фонду посідає дослідження їх динаміки, що дозволяє визначити відносні та абсолютні зміни кожної їх складової.

У процесі аналізу діяльності бюджетних установ, використовується сукупність наукових методів пізнання соціальних і економічних явищ та процесів, серед яких особлива увага приділяється методам наукового узагальнення, системного аналізу, порівняння; економіко-математичним методам; методам графічного, технічного, порівняльного та статистичного аналізу. Усі методичні прийоми, що застосовуються в загальному аналізі фінансово-господарської діяльності бюджетної установи, застосовуються безпосередньо і під час аналізу видатків.

Першим кроком нашого дослідження був аналіз видатків Тиврівської районної ради Вінницької області: оцінка структури та динаміки видатків загального фонду, які затверджені кошторисом за кодами економічної класифікації. Провівши розрахунки, в першу чергу можна зробити висновок,

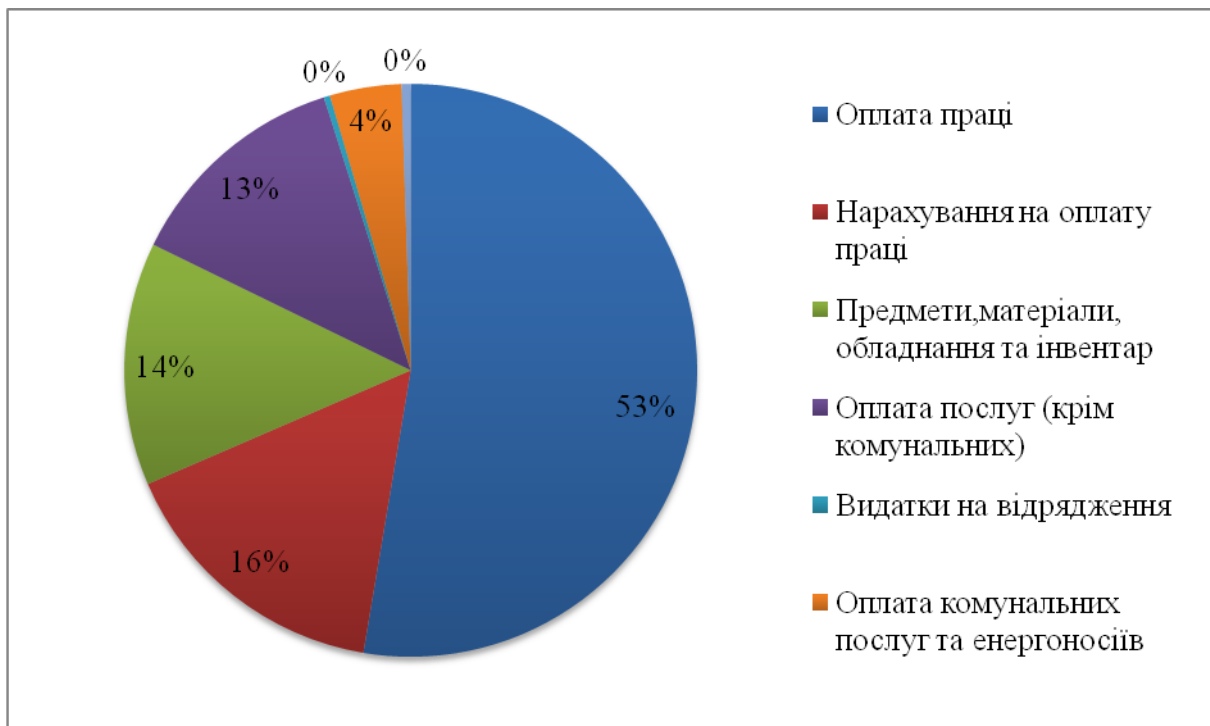


що загальна сума видатків досліджуваної установи у 2016 році в порівнянні з 2012 роком збільшилася на 79,24 тис. грн. або на 7,44%, що відповідає сумі фінансування загального фонду та свідчить про зростання обсягів діяльності Тиврівської районної ради (Рис. 1).



**Рисунок 1. Динаміка щорічних видатків загального фонду районної ради за 2012-2016 роки**

Зменшення видатків у 2013 році на 135,77 тис. грн. пояснюється відсутністю капітальних видатків, так як у 2012 році здійснювався капітальний ремонт приміщення районної ради. Потім, впродовж наступних чотирьох років видатки установи поступово збільшувалися та у 2016 році становили 1144,84 тис. грн. У структурі видатків найбільшу питому вагу займають видатки на оплату праці – 53,00%, меншу частку становлять нарахування на заробітну плату (16,00%) та предмети, матеріали, обладнання й інвентар – 14,00%, зовсім мізерна частка у інших поточних видатків та видатків на відрядження (менше 1% за усі п'ять останніх років), частка видатків на оплату комунальних послуг у структурі займає 4,00% у 2016 році (Рис. 2).



**Рисунок 2. Структура видатків районної ради за 2016 рік**

Зростання видатків на оплату праці разом із одночасним збільшенням суми нарахувань на неї свідчить про збільшення суми заробітної плати кожного працівника бюджетної установи, оскільки сума мінімальної заробітної плати, яка встановлена законодавчо, завжди зростає. Відповідно, пропорційно їй зростає і сама сума нарахувань.

Щодо видатків на використання товарів та послуг, то до їхньої структури входять видатки на: предмети, матеріали, обладнання та інвентар – 157,03 тис. грн.; оплата послуг (крім комунальних) – 147,25 тис. грн.; видатки на відрядження – 3,96 тис. грн.; оплата комунальних послуг – 46,23 тис. грн.

Значне зростання видатків на оплату послуг (крім комунальних), до яких входять видатки на користування послугами Укртелекому на служби охорони, у 2016 році пояснюється збільшенням тарифів на телефонні розмови та на користування мережею Інтернет, а також підключенням послуг охорони будівлі районної ради.

Позитивно можна оцінити той факт, що зростають видатки на придбання предметів та матеріалів (на 70 тис. грн. у порівнянні з 2015 роком), оскільки це

свідчить про збільшення матеріального забезпечення досліджуваної установи.

Як бачимо, видатки на відрядження у 2015 році зменшилися на 45% та протягом наступних чотирьох років залишалися незмінними у розмірі 3,96 тис. грн.

До видатків на оплату комунальних послуг відносяться такі види видатків, як: оплата водопостачання та водовідведення, оплата електроенергії та найбільшу частку займає оплата природного газу. Видатки на оплату електроенергію та природного газу зростали за рахунок того, що щороку збільшувалися законодавчо встановлені тарифи на дані види послуг, а також збільшувався обсяг діяльності районної ради. Так, сума коштів, які виділялися на оплату електроенергії загалом за досліджувані 5 років зросла на 8 тис. грн., а кошти на оплату природного газу 1,80 тис. грн.

Також спостерігаємо, що у 2014 році бюджетною установою було найбільше спожито природного газу, так як у цьому році була найбільш морозна зима за п'ять років, які досліджуються, відповідно, збільшилися й видатки та становили 47,31 тис. грн., що на 15,31 тис. грн. більше ніж у 2013 році та на 13,51 тис. грн. більше ніж у 2016 році. Жодних відхилень між касовими та фактичними видатками на оплату комунальних послуг виявлено не було.

Отже, на основі проведеного аналізу, можна зробити висновок, що загальний обсяг фінансування у 2016 році у порівнянні із 2012 роком збільшився на 277,28 тис. грн. (31,96%), що оцінюється позитивно, оскільки це, перш за все, свідчить про збільшення обсягів діяльності Тиврівської районної ради Вінницької області. Капітальні видатки бюджетної установи були проведені лише у 2013 році (198,04 тис. грн.), а основну суму на протязі п'яти років серед видатків становили поточні видатки.

Удосконалення аналізу видатків в бюджетній установі сприятиме ефективному керуванню бюджетними ресурсами, визначенню пріоритетності бюджетного фінансування, задоволенню потреб розпорядників бюджетних коштів, забезпеченню правдивості показників бюджету, забезпеченню

прозорості цільового використання бюджетних грошових коштів, розподілу бюджетних коштів відповідно до першорядних соціально-економічних програм, а також отриманню практичного досвіду в використанні коштів як загального, так і спеціального фондів.

#### **Список використаних джерел:**

1. Бюджетний Кодекс України: Закон України від 08.07.2010р. №2456-VI.
2. Лозова О.М. Державні видатки у бюджетному регулюванні економічної стабілізації /О.М. Лозова //ТПДУ. – 2014. - № 1. – С. 82-90.
3. Гризоглазов Д. Соціальний аспект забезпечення видатків місцевих бюджетів /Д. Гризоглазов // Ринок цінних паперів в Україні. – 2015. – №5-6. – С.29-31.
4. Державний фінансовий контроль: навч. посібник /Л.В. Гуцаленко, М.М. Коцупатрий – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 424 с.
5. Коваленко В. Особливості аналізу видатків бюджетних установ: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. [Перспективи економічного зростання: теоретичні та практичні аспекти], (Одеса, 19-20 грудня 2014р.): тези доповідей. / Коваленко В., Лобачева І. – Одеса: Центр економічних досліджень та розвитку, 2014. – №2. – С. 125–127.

**УДК 657. 21 (045)**

**Л.А. Майстер, к.е.н.**

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

### **ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКОВОГО ЦИКЛУ**

#### **УЗАГАЛЬНЕННЯ ДАНИХ ПОТОЧНОГО ОБЛІКУ**

*У статті досліджено складові частини облікового циклу на підприємстві, визначено фактори впливу на організацію облікового процесу. Надано характеристику етапів циклу обробки облікової інформації та порядку узагальнення інформації у формах фінансової звітності підприємства.*

**Ключові слова:** облік, обліковий цикл, обліковий регістр, інформаційне забезпечення, фінансова звітність.

**Постановка проблеми та її зв'язок з актуальними теоретичними або практичними завданнями.** На сучасному етапі розвитку суб'єктів функціонування України фінансова звітність виступає елементом інфраструктури ринкової економіки і засобом комунікації між користувачами фінансової інформації, оскільки саме звітність надає повну, правдиву та неупереджену інформацію про фінансовий стан та результати діяльності підприємства. Інформація, висвітлена у фінансовій звітності слугує основним джерелом у процесі проведення фінансового аналізу, на основі якого визначаються тенденції розвитку підприємства, що має велике значення в практичній діяльності, оскільки підприємства здійснюють як довгострокове, так і поточне планування своєї діяльності. Відповідно, показники фінансового стану та результатів діяльності підприємства займають вагомe місце при вирішенні поточних та перспективних господарських проблем.

Дослідження проблем ведення обліку та складання звітності актуальне й важливе, оскільки єдиний порядок підготовки та подання фінансової звітності сприятимуть уніфікації вихідної інформації, єдиному розумінню звітних показників зовнішніми, в тому числі зарубіжними, користувачами.

Ціллю написання статті є дослідження особливостей облікового циклу та узагальнення даних поточного обліку у фінансовій звітності підприємств.

Посилання на сучасні дослідження та публікації. Особливості та проблемні аспекти складання і подання фінансової звітності вітчизняних підприємств всебічно досліджено та висвітлено у наукових працях вітчизняних вчених, серед яких: Івахненкова С.В., Кірейцева Г.Г., Крупки Я.Д., Кужельного М.В., Лінника В.Г., Сопко В.В., Ткаченко Т.М. та інших. Незважаючи на те, що правові основи звітності вітчизняних підприємств є доволі дослідженими, теоретичні та практичні положення щодо організації звітності сучасних українських підприємств залишаються відкритими, що спричинило нову хвилю дискусій та вимагає вирішення з урахуванням національних особливостей бухгалтерського обліку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Фінансовий облік як динамічна економіко-правова прикладна інформаційна система проявляє всі свої якості у сконцентрованій формі через здійснення облікового процесу, який є центральною ланкою облікової діяльності. Обліковий процес завершується складанням фінансової звітності про господарську діяльність підприємства. Правові основи з питань складання фінансової звітності регламентуються Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [5], а також Національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [3] та 2 «Консолідована фінансова звітність» [4]. Норми цього Закону та Положень слід застосовувати до фінансової звітності підприємств, організацій та інших юридичних осіб, незалежно від їх організаційно-правових форм і форм власності. Державне регулювання фінансової звітності в Україні здійснюється з метою створення єдиних правил складання фінансової звітності, які є обов'язковими для всіх підприємств.

Під обліковим процесом розуміють здійснення облікових процедур за технологічною послідовністю оброблення облікової інформації (рис. 1).

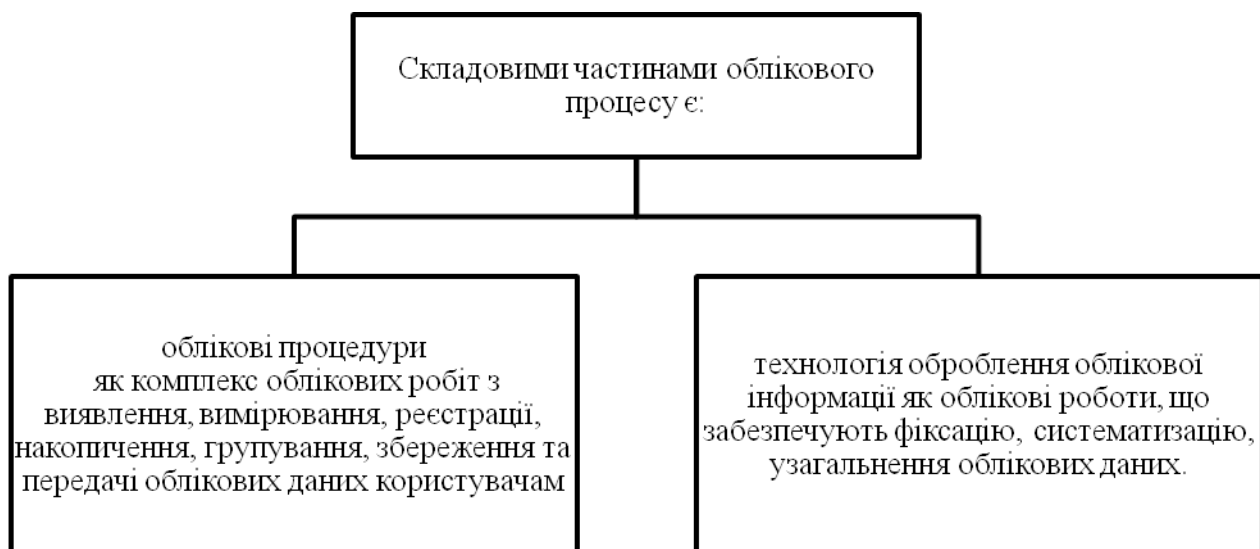


Рисунок 1. Складові частини облікового процесу

Організація облікового процесу передбачає забезпечення наповнення змістом облікових процедур з виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, групування, збереження та передачі облікових даних користувачам.

Обліковими процедурами є розробка: внутрішніх регламентів, облікової номенклатури, робочого плану рахунків, первинних документів, облікових реєстрів та форм внутрішньої звітності, графіка документообігу тощо (рис. 2).

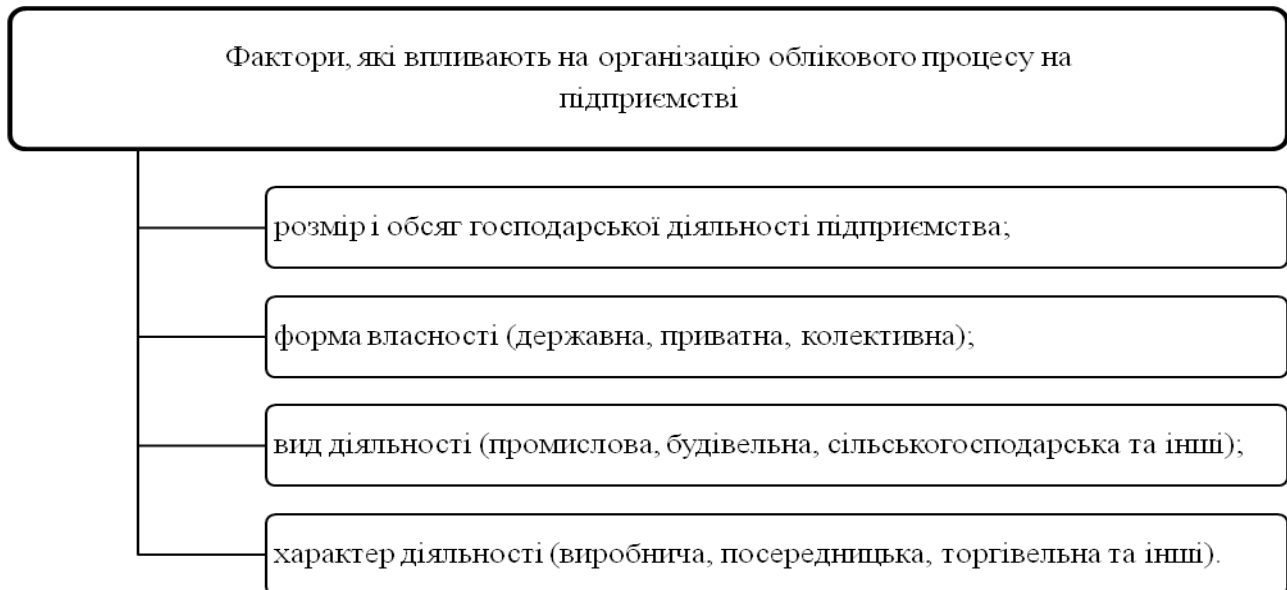


Рисунок 2. Фактори впливу на обліковий процес підприємства

Облікова система, незалежно від розмірів підприємства, призначена для збору і обробки інформації про підприємство та періодичного звітування про результати діяльності. Збір та узагальнення облікової інформації називають циклом обробки облікової інформації, тому що цей процес повторюється з новими даними кожного облікового періоду.

Під обліковим циклом розуміють певну послідовність формування первинної, зведеної та звітної інформації в рамках єдиної облікової системи. У обліковому циклі виділяють декілька послідовних етапів, які відображено на рис. 3.

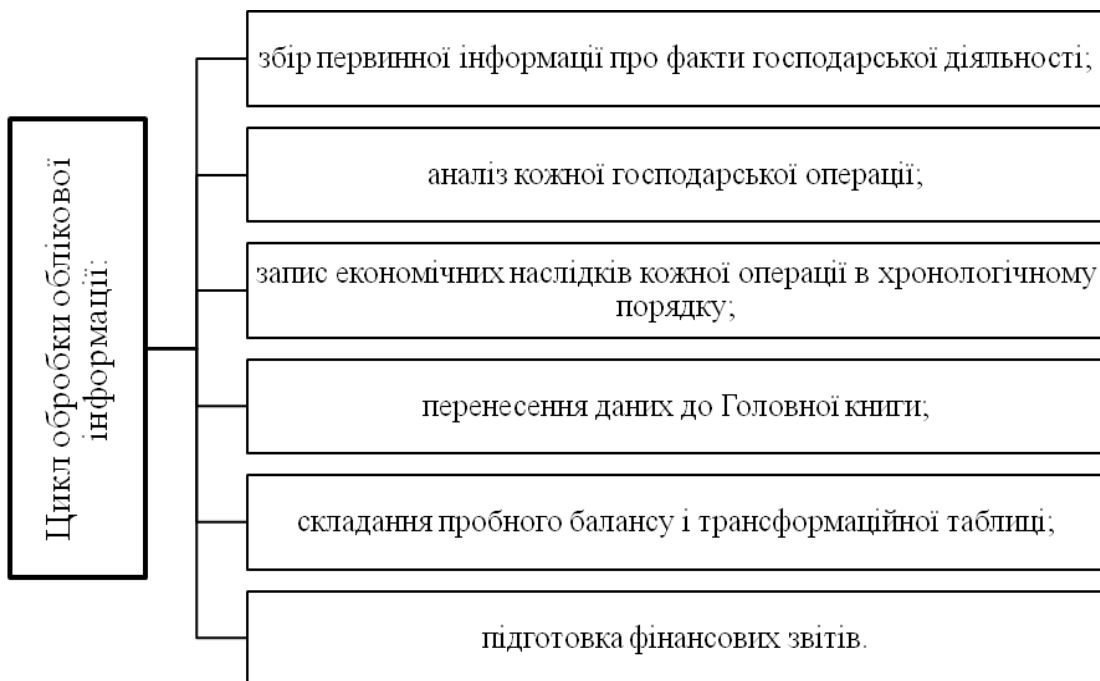


Рисунок 3. Цикл обробки облікової інформації

Початковим етапом циклу обробки облікової інформації є збір первинної інформації щодо кожної операції, яка має економічний вплив на підприємство. Ця інформація збирається протягом усього облікового періоду і реєструється відразу після завершення відповідної операції. Господарська операція відображається в обліку, якщо визначено час її здійснення, зміст та вартісний вимір.

Більшість операцій знаходять своє відображення у первинних документах, які містять важливі дані щодо цих операцій. Такими документами можуть бути касові ордери, квитанції, накладні, рахунки постачальників тощо. Отже, процедура збору первинних даних становить невід’ємну і важливу складову системи обробки облікової інформації.

На другому етапі відбувається аналіз кожної операції, метою якого є визначення економічних наслідків кожної операції для підприємства відповідно до балансового рівняння. При цьому встановлюється вплив кожної операції на активи, зобов’язання чи капітал підприємства та відбувається її відображення, з використанням подвійного запису, по дебету і кредиту відповідних рахунків бухгалтерського обліку. Аналіз операцій потребує розуміння суті



господарських операцій підприємства та ґрунтовних знань концепцій і процедур обліку. Після аналізу операцій їх можна відобразити на відповідних бухгалтерських рахунках активів, зобов'язань чи капіталу, проте дуже важливо, щоб усі економічні наслідки господарських операцій були зібрані в одному місці у їх хронологічному порядку. Саме з цією метою і використовується журнал-ордер, який є проміжним етапом між первинним документом і Головною книгою.

Третій етап передбачає реєстрацію економічних наслідків кожної операції в хронологічному порядку, яка здійснюється у Журнал-головній книзі. Вибір журналів для реєстрації господарських операцій підприємства залежить від обсягу і характеру цих операцій.

Згрупована відповідним чином інформація у журналі-ордері та спеціальних журналах систематизується надалі на бухгалтерських рахунках у Головній книзі для використання при складанні фінансових звітів. Головна книга може вестися у формі книги, де для кожного рахунка виділяється окрема сторінка, у картковій формі, коли на кожний рахунок заводиться окрема картка або у формі електронних носіїв, які знаходяться в електронній пам'яті, за умов комп'ютеризованої бухгалтерської системи.

П'ятим етапом облікового циклу є складання пробного балансу і оборотно-сальдової відомості. Узагальнення даних обліку починається з підрахунку оборотів та залишків за дебетом і кредитом з наступним обчисленням кінцевих сальдо синтетичних та аналітичних рахунків. Оборотні відомості є способом періодичного узагальнення даних поточного бухгалтерського обліку, засобом перевірки записів в обліку, а також засобом перевірки правильності складання балансу.

Розрізняють два види оборотних відомостей:

- за синтетичними рахунками;
- за аналітичними рахунками.

Після перенесення всіх операцій, зареєстрованих у журналі, до Головної книги складається узагальнюючий документ, який містить перелік усіх рахунків Головної книги з відображенням кінцевого залишку по кожному з них.

Цей документ має назву початковий пробний баланс.

Проте наявність рівності дебетових і кредитових залишків у пробному балансі ще не гарантує правильності зроблених проведеннь на рахунках бухгалтерського обліку, оскільки під час реєстрації можуть бути допущені помилки, які не впливають на рівність цих сум. Така рівність буде мати місце і за умови, коли в дебет і кредит рахунків занесена неправильна сума або сума правильна, але занесена замість дебету одного рахунка в дебет іншого. Тож для виявлення таких помилок потрібно проводити окремий аналіз і додаткову перевірку зроблених перенесень.

Після перевірки дані пробного балансу використовуються для подальшої обробки і складання фінансової звітності. Фінансові звіти складаються на встановлену дату, тому перед бухгалтером постає завдання розмежування господарських операцій між відповідними звітними періодами з метою обґрунтованого визначення фінансового результату і подання у цих звітах достовірної інформації. Для полегшення процесу досягнення цієї мети бухгалтери використовують різні допоміжні документи, серед яких найбільш поширеним є трансформаційна таблиця, або як її ще називають коригувальна, робоча таблиця чи робочий листок.

Одним із найважливіших завдань бухгалтерського обліку є правильність визначення і відображення у звітності фінансового результату діяльності підприємства, який визначається як різниця між доходами і витратами одного звітного періоду. Згідно з принципом відповідності доходи звітного періоду мають бути зіставлені з витратами, понесеними на одержання цих доходів у тому ж звітному періоді. Тому більшість регулюючих проведеннь призначені для віднесення до звітного періоду одержаних (або не одержаних) підприємством доходів, або для списання витрат, які відповідають цим доходам і, отже, відносяться до даного звітного періоду. Відображення фінансових наслідків господарських операцій повинно здійснюватись в ті періоди, коли ці операції мали місце, а не тоді, коли підприємство одержує або сплачує гроші, що відповідає сутності методу нарахування. Застосування цього методу на практиці передбачає визначення і відображення в бухгалтерському обліку доходів і витрат та коригування сальдо рахунків пробного балансу.

Важливою процедурою завершення облікового циклу є закриття рахунків шляхом складання заключних проведеннь. Основна мета їх складання полягає в тому, що в кінці звітної періоду заключні записи утворюють основу для наступного звітної періоду через закриття рахунків доходів і витрат. Оскільки Звіт про прибутки і збитки відображає чистий прибуток, а також доходи і витрати за чітко визначений звітний період, то рахунки доходу і витрат повинні бути закриті, а їх сальдо списане в кінці цього періоду на рахунок фінансових результатів. Таким чином, на початок наступного періоду сальдо на цих рахунках буде нульовим.

Шостим етапом облікового циклу є підготовка фінансових звітів. Кожен фінансовий звіт повинен містити дату, станом на яку приведені його показники, чи період, який він охоплює. Перший звітний період вперше створеного підприємства може бути менше ніж 12 місяців, але не більше ніж 15 місяців. Звітний період підприємства, що ліквідується, є період спочатку року до моменту ліквідації. Звітним періодом для складання фінансової звітності усіх підприємств, незалежно від форм власності є календарний рік. Однак Баланс (Звіт про фінансовий стан) і Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) складаються щоквартально. Якщо період, за який складений фінансовий звіт, відрізняється від звітної періоду, передбаченого Національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» та 2 «Консолідована фінансова звітність», то причини і наслідки цього повинні бути розкриті в Примітках до фінансової звітності.

Процес підготовки фінансової звітності полегшується завдяки складанню трансформаційної таблиці, оскільки сальдо рахунків перенесені в колонки «Звіт про фінансові результати» і «Баланс» є інформаційною основою для цих двох та інших форм звітності.

Отже, в процесі облікового циклу здійснюється облік господарських операцій шляхом оформлення первинних документів, які нагромаджуються в певних журналах і книгах. Для обліку господарських операцій застосовується система облікових реєстрів. Обов'язковими для ведення є журнал реєстрації

операцій (Журнали ордери) та Головна книга. Крім обов'язкових реєстрів підприємства використовують інші журнали-ордери. Кількість та зміст допоміжних журналів визначається самим підприємством залежно від потреби. Саме цим процесом завершується бухгалтерська робота за звітний період, і саме він є не менш важливим, ніж ведення обліку протягом звітного року, так як закриття бухгалтерських рахунків є передумовою складання фінансової звітності підприємства. Отож, саме правильне формування закриття рахунків дозволить отримати правильну та достовірну інформацію у фінансовій звітності та мінімізувати ризики пов'язані з допущеними помилками

**Висновки.** Таким чином, доречно зазначити, що фінансова звітність має бути зрозумілою для користувачів, а тому має містити дані про: підприємство; дату звітності та звітний період; валюту звітності та одиницю її виміру; відповідну інформацію за звітний період і аналогічний період попереднього року; облікову політику підприємства та її зміни; консолідацію фінансових звітів; припинення окремих видів діяльності; обмеження щодо володіння активами; участь у спільних підприємствах; виявлені помилки минулих років та пов'язані з ними коригування; переоцінку статей фінансових звітів; іншу інформацію, розкриття якої передбачено відповідними П(С)БО. Варто додати, що в умовах сьогодення існує об'єктивна необхідність у підвищенні оперативності бухгалтерського обліку та формуванні фінансової звітності, що передбачає комп'ютеризацію цих процесів.

#### **Список використаних джерел:**

1. Звітність підприємства: підручник. / [М.І. Бондар, Ю.А. Верига, М.М. Орищенко та ін.] – К. : «Центр учбової літератури», 2015. – 570 с.
2. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності, затв. наказом Мінфіну України від 28.03.2013 р. № 433 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затв. наказом Мінфіну України від 07.02.2013р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.

4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Консолідована фінансова звітність», затв. наказом Мінфіну України від 07.02.2013р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

<http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1223-13>

5. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999р. № 996–XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14>.

**УДК 657 (045)**

**О.П. Мельничук, к.е.н.**

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

**ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ТОВАРНИХ ОПЕРАЦІЙ ОПТОВОГО  
ПІДПРИЄМСТВА**

*Стаття присвячена висвітленню питань про товарні операції в бухгалтерському обліку, визначено поняття товарних операцій на оптовому підприємстві, розкриті головні переваги та недоліки товарних операцій та наведені пропозиції щодо удосконалення товарних операцій.*

**Ключові слова:** *товар, товарні операції, оцінка, товарооборот, собівартість.*

Постановка проблеми. У сучасному економічному середовищі, що формується в Україні, вагомого значення у розвитку споживчого ринку набуває діяльність підприємств торгівлі, зокрема надходження товарів, їх облік, контроль та аналіз у системі управління підприємством. Зазначена діяльність повинна бути економічно вигідною як для товаровиробників, так і для оптових і роздрібних торговців. Підприємства оптової торгівлі мають забезпечувати баланс інтересів усіх учасників ринкових відносин та створити потужну сучасну систему товароруку, яка орієнтована на максимальне задоволення власних потреб кінцевих споживачів.

Актуальність досліджування підвищується у складних економічних умовах. Відомо, що протягом кризи значна кількість великих збутових мереж зазнала негативного впливу складних економічних процесів. Основні проблеми

проявлялися саме у сфері управління товарами та їх запасами – різке зниження ліквідності та доступності до оборотних грошових коштів призвело до неможливості проводити ефективні товарні операції [ 1]. Тому важливо більш якісно проводити облік та аналіз товарних операцій, що дозволить у майбутньому приймати обґрунтовані управлінські рішення.

Аналіз останніх досліджень. Питанням дослідження руху товарів займалися такі вчені, як Ф.Ф. Буттинець, В.В. Сопко, Ю.А. Верша, Афанасьєв М.В., Гончаров А.Б., Шваб Л.І., Чаюн І.О., Полевая Т.В, Осипов В.І., Жнякін Б.О., Краснова В.В. та багато інших. Але ця тема потребує подальшого опрацювання та вдосконалення.

Метою статті є дослідження актуальних проблем та раціоналізація побудови обліку товарних операцій на підприємстві оптової торгівлі.

Підприємство ТОВ «Торговий дім» веде бухгалтерський облік господарських операцій щодо майна і результатів своєї діяльності в натуральних одиницях і в узагальненому грошовому виразі шляхом безперервного документального і взаємопов'язаного їх відображення.

Бухгалтерський облік та звітність у ТОВ «Торговий дім» ведеться у відповідності до єдиних методологічних основ і порядку, встановленого Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. Згідно наказу про облікову політику відповідальність за організацію бухгалтерського обліку на підприємстві покладена на керівника та головного бухгалтера. Бухгалтерський облік здійснюється центральною бухгалтерією, форма обліку – журнально-ордерна. При цьому підприємство пристосовує застосовувані реєстри бухгалтерського обліку до специфіки своєї роботи при виконанні наступних вимог: єдина методологічна основа; взаємозв'язок даних аналітичного та синтетичного обліку; суцільне відображення господарських операцій в реєстрах обліку на основі первинних облікових документів; накопичення та систематизація даних первинних документів в розрізі показників, необхідних для управління та контролю за господарською діяльністю підприємства, а також для складання бухгалтерської звітності.

На підприємстві бухгалтерський облік побудований за принципом повної централізації, тобто в підрозділах підприємства заповнюються тільки первинні документи, які у визначені строки подаються до бухгалтерії, де їх перевіряють, звіряють і переносять дані в облікові реєстри. За кожним працівником бухгалтерії закріплена окрема ділянка обліку.

Структура бухгалтерії підприємства подано на рис. 1

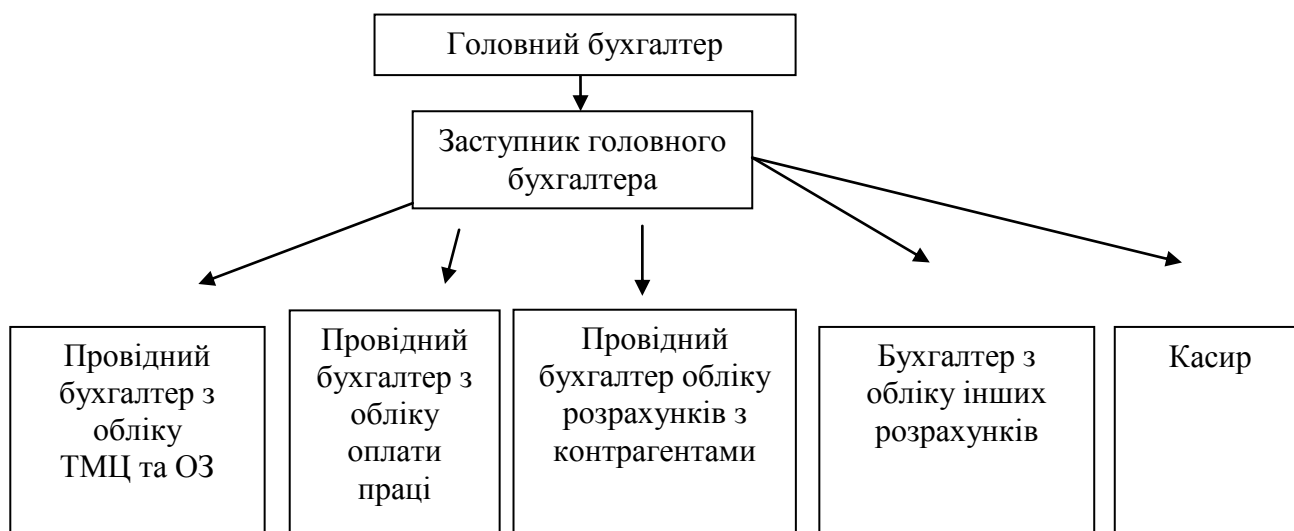


Рисунок 1. Структура бухгалтерії ТОВ «Торговий дім»

Наступним етапом обліку є: реєстрація відомостей, що містяться в первинних документах; складання бухгалтерської звітності. Наказом про облікову політику ТОВ «Торговий дім» передбачено наступні положення. Фінансова звітність ТОВ «Торговий дім» включає баланс (звіт про фінансовий стан), звіт про фінансові результати (звіт про сукупні доходи), звіт про рух грошових коштів, звіт про власний капітал та примітки до річної фінансової звітності. Звітним періодом для складання фінансової звітності на ТОВ «Торговий дім» є календарний рік. Проміжна звітність складається щоквартально наростаючим підсумком з початку звітного року в складі балансу та звіту про фінансові результати. Баланс складається за станом на кінець останнього дня кварталу (року). Це закріплено у Наказі про облікову політику.

Придбані (створені) основні засоби зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю. Одиницею обліку основних засобів є об'єкт основних

засобів. Первісна вартість безоплатно отриманих основних засобів дорівнює їх справедливій вартості на дату отримання. Амортизація основних засобів (крім малоцінних необоротних активів і бібліотечних фондів) здійснюється прямолінійним методом щомісячно.

Нарахування малоцінних необоротних активів і бібліотечних фондів проводиться у розмірі 100 % їх вартості у першому їх місяці виростання. Матеріальні активи з терміном корисного використання (експлуатації) більше одного року, вартістю менше 6000 грн. вважаються іншими необоротними матеріальними активами. Сума резерву сумнівних боргів формується виходячи з платоспроможності окремих (конкретних) дебіторів. Створюється забезпечення на оплату відпусток працівникам та виконання гарантійних зобов'язань. На ТОВ «Торговий дім» форма ведення бухгалтерського обліку – журнально-ордерна з використанням програмного комплексу. Тобто здійснюється повна автоматизація збору, передачі, систематизації й обробки інформації. Крім паперових носіїв бухгалтерської інформації використовуються машинні носії. При даній формі обліку здійснюється інтеграція обліку на основі одноразового введення і багаторазового використання первинної інформації, а також програмне групування дебетових і кредитових оборотів на рахунках на основі принципу подвійного запису; повадиться автоматизація логічних операцій бухгалтерського обліку; вихідну інформацію отримують у вигляді друкованих реєстрів і машинограм, а також існує можливість розшифровки результативних показників за запитами користувачів. Комп'ютерна форма значно прискорює процес обробки документів, дозволяє провести поглиблений аналіз діяльності підприємства [ 2].

В обов'язки бухгалтерської служби входять перевірка документів за формою і змістом, перевірка на наявність у документах обов'язкових реквізитів, логічне ув'язування окремих показників.

У контексті дослідження слід звернути особливу увагу на облікову політику щодо товарів. Одним з найважливіших аспектів облікової політики, що стосуються діяльності підприємства є формування та використання запасів



товарів. В такому випадку важливо звернути увагу на такий обліковий аспект, як метод відображення вартості товару, який може значно вплинути на обсяг бухгалтерського прибутку підприємства. Найбільш оптимальним способом визначення методу обліку запасів буде той, що дозволить мінімізувати обсяг зобов'язань із сплати податку на прибуток підприємства, що зумовить високий бухгалтерський прибуток [3]. На даний час на підприємстві застосовується метод ФІФО при відпуску їх у продаж чи іншому вибутті.

Одним з основних припущень при розробленні рекомендацій щодо обрання способу відображення вартості запасів при їх вибутті є те, що товари, які купує підприємство з часом підвищуються у вартості. Тобто той же вид товару, що буде куплений через місяць буде дещо дорожчий від запасів, що були куплені до цього. Це пов'язано із реальними процесами, що відбувається в Україні. Відповідно рекомендуємо обрати такий варіант, який призведе до максимальної собівартості у найближчому періоді.

На даний час на підприємстві застосовується метод ФІФО. Розглянемо приклад відображення товарів та розрахунку їх собівартості. Припускається, що спочатку вибувають товари, які поступили першими, та які є дешевшими від тих, що купує підприємство зараз. Відповідно собівартість товарів при вибутті в більшій мірі враховує собівартість перших партій, ніж наступних. Результатом є те, що собівартість товарів, що були продані у лютому становить 212136,5 тис. грн. Собівартість продукції, що залишилася на підприємстві становить 83511 тис. грн.

Використаємо такий же сценарій дій, тобто ситуацію, за якої підприємство купує товари у січні, дещо дорожче купує товари у лютому, а продає частину запасів у березні. Відповідно усі ціні на початкова собівартість товарів залишається ідентичною. Спочатку визначимо розвиток подій за використання методу середньозваженої собівартості:

Такий метод розрахунку за описаної нами ситуації є більш ефективним, адже собівартість проданої продукції є вищою, ніж за умови використання методу ФІФО. Так якщо за ФІФО собівартість проданої у березні продукції

становить 212136,5 тис. грн., а собівартість тої, що залишилася – 83511 тис. грн., то за умови використання методу середньозваженої собівартості – сума проданих товарів – 213749 тис. грн., а залишків – 81898,8 тис. грн. Тобто в такому випадку більша собівартість товарів за інших рівних умов призводить до зменшення об'єкта оподаткування податком на прибуток, що призводить до скорочення зобов'язань із сплати податку на прибуток підприємств. Як результат вибору такого методу бухгалтерський прибуток буде вищим.

Оптові торговці можуть використовувати ще один метод визначення собівартості товарів при вибутті – метод ціни продажу.

При використанні методу ціни продажу розраховується в першу чергу вартість продажу продукції, середня націнка на товар, а вже після цього визначається собівартість проданих товарів. Як бачимо собівартість продукції буде дещо нижчою, ніж за умови розрахунку за методом середньозваженої середньої.

Систематизація результатів використання цих трьох методів обліку вибуття запасів товарів, що зазвичай використовуються у оптовій торгівлі свідчить про наступне:

Таблиця 1

**Порівняння результатів розрахунку собівартості  
за різними методами**

<b>Показники (методи)</b>	<b>Собівар- тість продажу</b>	<b>Вартість решти запасів</b>	<b>Сума реалі- зації</b>	<b>Прибуток та база оподат- кування</b>	<b>Рента- бельність, %</b>	<b>Обсяг податку на прибуток, 18 %</b>
Середньозважена собівартість	213748,8	81899	255792	42042,8	16,436	7567,7
ФІФО	212136,5	83511	255792	43655,1	17,067	7857,9
Метод ціни продажу	213744,7	81903	255792	42046,9	16,438	7568,4

Так за одного і того ж сценарію розвитку подій підприємство сплатило лише 7567,7 тис.грн. податку на прибутку, в той час як за використання методу ФІФО – 7857,9 тис.грн.

Отже, проблемою у сфері обліку товарів на підприємстві є вибір оптимального способу обліку товарів. За результатами аналізу рекомендуємо підприємству подальшому дотримуватися методу розрахунку собівартості запасів при надходженні та вибутті згідно підходу середньозваженої собівартості. Це призводить до мінімізації податкових зобов'язань із сплати податку на прибуток у найближчому періоді, що призводить до максимізації бухгалтерського прибутку.

#### **Список використаних джерел:**

1. Куцик П.О. Управлінський облік операційної діяльності підприємств оптової торгівлі: монографія / П.О. Куцик, В.І. Бачинський, О.А. Полянська; ред.: П.О. Куцик; Львів. комерц. акад. - Львів: Растр-7, 2015. – 311 с.

2. Максименко І.Я. Особливості обліково-аналітичного відображення товарних запасів у системі управління торгівельним підприємством [Електронний ресурс] / І.Я. Максименко, Т.В. Вайло // Інвестиції: практика та досвід. - 2016. - № 16. - С. 22-25.

3. Цюцяк А.Л. Порівняльна оцінка способів облікового відображення виробничо-торговельної діяльності підприємств ресторанного господарства / А. Л. Цюцяк // Облік і фінанси = Accounting & Finance. - 2014. - № 1. - С. 56-63

**УДК 657.1:630**

**Н.В. Овсюк, к.пед.н.**

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

### **КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ КОМПЛАЄНС-КОНТРОЛЮ У СФЕРІ ТРУДОВИХ ПРАВОВІДНОСИН**

*Досліджено наукові джерела щодо поняття концепція, узагальнено дослідження науковців стосовно основних концепцій контролю, запропоновано базову концептуальну модель комплаєнс-контролю у сфері трудових правовідносин, яка ґрунтується на розробленій «Матриці процедур комплаєнс-контролю у сфері трудових правовідносин».*

**Ключові слова:** *комплаєнс-контроль, матриця, трудові правовідносини, внутрішньогосподарський контроль, принципи*

Концепція як система відображає можливі тенденції зміни референтного поля економічних об'єктів, дозволяє продукувати гіпотези про їх природу і характер взаємозв'язків, спосіб організації розумової роботи - від первинних теоретичних концептів (понять) до все більш абстрактних конструктів, що відображають картини бачення досліджуваного сегмента соціальної реальності. Концепцію можна представити у вигляді економічної моделі досліджуваної області, що відображає лише найсуттєвіші її сторони. Вона задає теоретичне розуміння цілісності економічного об'єкта, підтримує системне уявлення про нього в дослідницьких процедурах, утримує смислову єдність всередині науково-дослідницького співтовариства. Проблематизація або дискредитація концепції, що склалася відбувається, з одного боку, під впливом нових даних, що їй суперечать (що веде швидше до уточнення концептуальної схеми), а з іншого боку - при радикальній зміні самих економічних об'єктів в нових економічних і політичних умовах функціонування (що веде до руйнування концепції). Вона втрачає свої пояснювальні здібності і поступається місцем новій концепції, адекватній новій предметній реальності. Подібна зміна концепцій, у зв'язку з втратою ними пояснювальних можливостей, відображає розвиток суспільних відносин і є закономірною.

**Мета.** На основі дослідження наукових джерел щодо поняття концепції, узагальнення досліджень науковців стосовно основних концепцій контролю, запропонувати базову концептуальну модель комплаєнс-контролю у сфері трудових правовідносин, яка ґрунтується на розробленій «Матриці процедур комплаєнс-контролю у СТП».

**Завдання.** Для досягнення мети необхідно вирішити наступні завдання:

- на основі дослідження наукової літератури розкрити поняття концепції, її особливостей та проявів;
- враховуючи відомі концепції контролю визначити основні структурні елементи базової концепції комплаєнс-контролю у сфері трудових правовідносин;

- увести до наукового обігу теоретичне обґрунтування поняття «сфера трудових правовідносин».

**Виклад основного матеріалу.** Існує безліч концепцій, автори яких формулюють оригінальні цілі і завдання господарського контролю. Термін «концепція» походить від латинського слова «conception» і означає «розуміння», «система». Концепт (від лат. Conceptus - думка, поняття), смислове значення імені (знаку), тобто зміст поняття, обсяг якого є предмет (денотат) цього імені [10]. Дослідження поняття «концепція» в довідковій і науковій літературі дозволило виявити проблему неконвекційності понятійно-категоріального апарату для його визначення. Основні напрями дослідження сутності поняття «концепція» згруповані в табл. 1.

У концепції контролю з орієнтацією на процес прийняття рішення не слід розглядати контроль як надбудову до системи управління підприємством, інструмент координації. Тут під функцією контролю розуміється рефлексія необхідності прийняття рішень.

Таблиця 1

### Поняття «концепція» в довідковій і науковій літературі

№ з/п	Визначення поняття «концепція»	Джерело
1	Розумова побудова, система переконання про який-небудь предмет [2]	Малий енциклопедичний словник Брокгауза і Ефрона
2	Спосіб розуміння, зв'язок або система переконань про який-небудь предмет [8]	Енциклопедичний словник – Ф. Павленкова
3	Певний спосіб розуміння, трактування якого-небудь предмету, явища, процесу, основна точка зору на предмет і ін., направляюча ідея для їх систематичного висвітлення [1]	Велика радянська енциклопедія
4	Певний спосіб розуміння, трактування якого-небудь предмету, явища, процесу, основна точка зору на предмет або явище, керівна ідея для систематичного висвітлення... для позначення провідного задуму, конструктивного принципу [11]	Філософський енциклопедичний словник
5	Система поглядів на процеси і явища в природі і суспільстві [9]	Сучасний економічний словник
6	Система пов'язаних між собою і витікаючих один з іншого поглядів на те або інше явище; основна думка, ідея винаходу і т.п. [3]	Тлумачний словник живої російської мови

Концепція контролю з орієнтацією на систему обліку заснована на використанні інформації про вартісні показники діяльності підприємства, які визначаються на основі даних бухгалтерського обліку (Р. Манн, Є. Майер, А. Дайле). Головним показником, що характеризує ефективність діяльності підприємства в даній концепції, є прибуток. Такий підхід до визначення внутрішньогосподарського контролю (ВГК) є досить вузьким, оскільки облікова інформація не відображає всіх аспектів функціонування підприємства.

Інформаційна концепція Д. Хана, П. Хорвата, Т. Райхмана являє собою систему ВГК як сервісну функцію менеджменту, яка забезпечує інформаційну підтримку плануванню, моніторингу, регулюванню і контролю на підприємстві. Дана концепція розширює функціональну область застосування ВГК в порівнянні з попередньою концепцією, але обмежує його можливості, оскільки основною метою тут є збір інформації про діяльність підприємства, а за рамками залишаються питання, що стосуються її обробки, інтерпретації та ін.

Системоутворююча концепція розглядає ВГК як систему управління підприємством, при цьому формування, уточнення і досягнення цілей підприємства включається до переліку завдань ВГК. Прихильниками системоутворюючої концепції є А.М. Кармінський, Н.І. Оленев, О.А. Ананькіна, С.В. Данілочкін, Н.Г. Данілочкіна та ін. Такий підхід є дуже широким, при цьому, контроль не пов'язаний з поділом його на рівні підприємства.

Слід зазначити, що незважаючи на приналежність поняття концепції до основ теорії, воно може змінюватися та трансформуватися, оскільки змінюються і трансформуються самі явища та процеси зміст яких і повинна узагальнювати та пояснювати концепція. Таким чином зміни, притаманні розвитку економіки, що породжують нові потреби в інформації, спонукають до перегляду діючих та виникненню нових концепцій [7, С. 137].

В умовах ґрунтовних змін у системі суспільних відносин найбільш суттєві трансформації відбуваються у сфері трудових правовідносин, визиваючи закономірне в таких випадках протистояння їх учасників. Неодмінною умовою

ефективного управління суб'єктами трудових правовідносин є створення і налагодження адекватної інформаційної системи, головна роль в якій відводиться обліку і контролю.

Важливою передумовою налаштування такої інформаційної системи для потреб управління виступає дослідження сутності трудових правовідносин та фактів господарської діяльності, що відбуваються у сфері їх панування.

Трудові правовідносини є формою вираження суспільно-трудова відносин, що формуються на двохсторонній основі між власником або уповноваженим їм органом та найманим працівником. Разом з цим, сфера трудових правовідносин (СТП) - це система суспільної організації праці, до якої належать трудові правовідносини (ТП), відносини по працевлаштуванню, соціальному страхуванню та пенсійному забезпеченню, що групуються навколо ТП в рамках справедливого розподілу створеної доданої вартості та соціалізації ТП. Зазначене сприятиме виокремленню комплексу операцій у СТП для потреб обліку і контролю, а також формуванню напрямів обліково-інформаційного забезпечення з урахуванням особливостей взаємозв'язку між усіма елементами системи, що дозволить адекватно реагувати на запити користувачів та надавати інформацію системі внутрішньогосподарського контролю в контексті дотримання соціальних норм щодо розподілу новоствореної доданої вартості та дотримання трудового й соціального законодавства.

Необхідність удосконалення методичних аспектів внутрішньогосподарського контролю розрахунків з оплати праці виходить з негативної динаміки порушення цивільних та господарських справ за розрахунками з оплати праці в Україні на останні декілька років [12, С. 177].

Інтеграція України у світову економіку, активна співпраця з іноземними компаніями обумовлює необхідність комплаєнс-контролю, який потребує дотримання встановлених вітчизняними суб'єктами господарювання правил та процедур міжнародним вимогам, виявлення, оцінки і моніторингу комплаєнс-ризиків. Зазначене сприяє привнесенню в обліково-контрольну практику вітчизняних суб'єктів господарювання сучасних методів контролю, одним із яких виступає комплаєнс-контроль.

За визначенням Міжнародної асоціації комплаєнса (International Compliance Association) комплаєнс – це забезпечення відповідності діяльності встановленим вимогам і стандартам [5].

Основна ціль комплаєнс-контролю мінімізувати ризики суб'єкта господарювання щодо подій, які можуть призвести не тільки до фінансових втрат, але й до втрати довіри з боку органів нагляду та контролю, акціонерів інвесторів, клієнтів та ін. В сучасних умовах економічного розвитку, окрім фінансових втрат, вагомого значення набувають правові та репутаційні наслідки, які впливають на подальшу діяльність підприємства та його сталий розвиток. В цьому контексті варто визначити основні комплаєнс-ризиків:

- операційні – пов'язані з порушенням внутрішніх регламентів суб'єкта господарювання, які можуть призвести до фінансових збитків;
- правові – виникають внаслідок недотримання законодавства та можуть призвести до накладання штрафних санкцій;
- репутаційні – викликані оприлюдненням негативної інформації щодо суб'єкта господарювання, його керівництва, персоналу, акціонерів у засобах масової інформації.

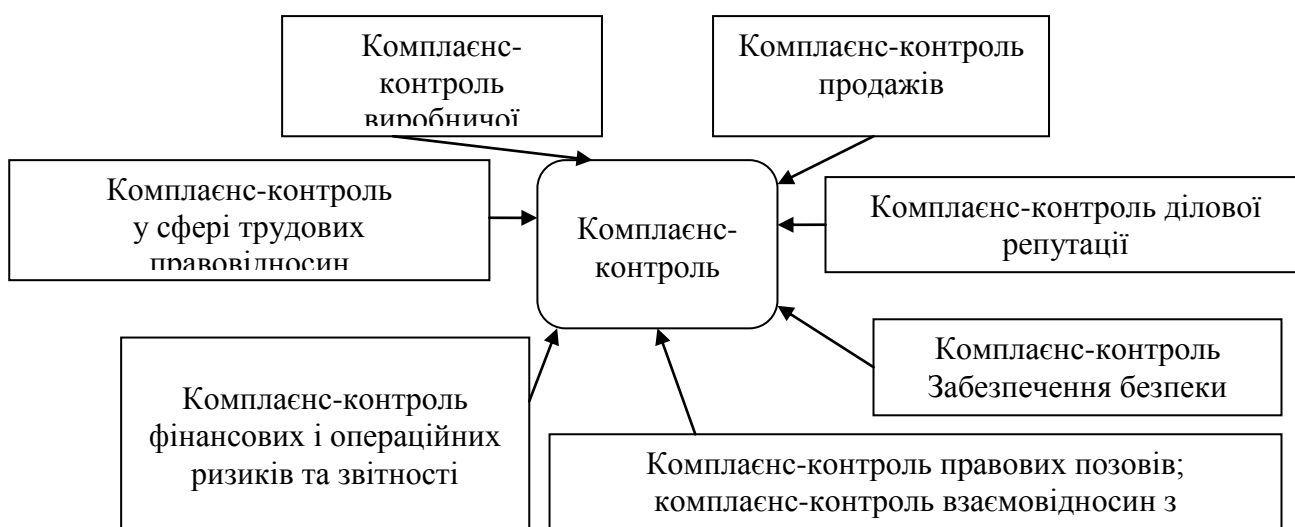
Комплаєнс формує фундамент контролю будь-якої організації, що завжди функціонує за відповідними правилами, виступає обов'язковою складовою системи управління, однією із вагомих складових якої є система внутрішньогосподарського контролю (ВГК). Отже, частиною ВГК є контроль дотримання законодавства та внутрішніх регламентів суб'єкта господарювання або комплаєнс-контроль. Термін «комплаєнс-контроль» є новим для української практики, проте в сучасних умовах господарювання комплаєнс-контроль повинен стосуватися кожного працівника і бути невід'ємною частиною фінансово-господарської діяльності.

Комплаєнс-контроль як ефективний інструмент мінімізації комплаєнс-ризиків впевнено виходить на ключові позиції в управлінні не тільки фінансовими інститутами, а також й СГ реального сектору економіки.



Так, у ВАТ «КАМАЗ», де за ініціативою одного із зарубіжних акціонерів поставлено питання о реалізації заходів щодо зниження потенційних ризиків в галузі комплаєнса, створена розгалужена система взаємодії внутрішніх контрольних структур по питанням комплаєнса [6, С. 3]. У свою чергу, організація комплаєнса в компанія Даймлер має іншу структуру і ці відмінності залежать від специфіки діяльності і потреб підприємницьких структур [4, С. 7].

Комплаєнс-контроль і комплаєнс-ризик, наведені вище, мають багатоаспектний характер та проявляються в усіх сферах діяльності суб'єкта господарювання. Основні види комплаєнс-контролю зображені на рис.1.



**Рисунок 1. Види комплаєнс-контролю**  
*Узагальнено автором на основі [4, С.5]*

З наведених на рис.1 видів комплаєнс-контролю вагомого значення набуває комплаєнс-контроль у сфері трудових правовідносин, адже 187 конвенцій та 198 рекомендацій МОП охоплюють широке коло питань, пов'язаних з трудовими правовідносинами, включаючи право людини на працю та гідну оплату, безпеку та гігієну праці, політику в області зайнятості та людських ресурсів. Виявлено, що тенденція сучасного законодавства у сфері контролю за дотриманням трудового законодавства - жорсткість, оскільки з 01.01.2017 р. суттєво зросли розміри фінансових санкцій за порушення трудового законодавства, а також розширено перелік правопорушень.

Таким чином, важливою частиною внутрішньогосподарського контролю виступає контроль дотримання законодавства та внутрішніх регламентів суб'єкта господарювання або комплаєнс-контроль. В процесі комплаєнс-контролю відбувається відповідність дій суб'єкта господарювання у сфері трудових правовідносин чинним нормам законодавства.

Для побудови базової концепції комплаєнс-контролю у сфері трудових правовідносин особливої уваги заслуговують принципи. При чому основними принципами комплаєнс-контролю є невідворотність покарання за порушення стандартів комплаєнса, неупередженість, системність, своєчасність, оперативність, науковість і професійне судження.

Запропонована базова концептуальна модель комплаєнс-контролю операцій у сфері трудових правовідносин, якісною особливістю якої є врахування тенденцій розвитку правового регулювання, сприяє розвитку контрольних методів і дозволяє суб'єктам господарювання підвищувати конкурентоспроможність на підґрунті ефективного врегулювання трудових відносин шляхом активізації трудових ресурсів та правильного розподілу витрат на їх відтворення (рис. 2).

Інтеграція вітчизняного бізнесу у світову спільноту обумовлює необхідність комплаєнс-контролю, який забезпечує дотримання внутрішніх нормативно-правових актів міжнародним вимогам, а також виявлення, оцінку і здійснення моніторингу комплаєнс-ризиків (правових, операційних, репутаційних), пов'язаних з діяльністю підприємницьких структур. Базова концептуальна модель комплаєнс-контролю операцій у СТП ґрунтується на розробленій «Матриці процедур комплаєнс-контролю у СТП», відмінною особливістю якої є контроль не тільки фінансових показників і фінансових ризиків, але й нефінансових показників, а також дотримання усіх правових норм, зокрема які стосуються трудових правовідносин, що згруповані в запропонованій матриці (табл. 2).

**Передумови:** тенденції розвитку правового регулювання сприяють розвитку контрольних методів,

**Положення** комплаєнс-контролю у СТП

1. Безумовне дотримання діючого законодавства, а також внутрішніх нормативних і розпорядчих документів.
2. Протидія корупції, відмиванню доходів, отриманих в результаті шахрайських дій.
3. Розробка і реалізація заходів спрямованих на зниження комплаєнс-ризиків та постійне удосконалення системи внутрішньогосподарського контролю щодо діяльності, пов'язаної з високими комплаєнс-ризиками.
4. Виявлення і врегулювання конфліктів між працівниками і роботодавцями, в т.ч. потенційних.
5. Нерозголошення конфіденційної інформації, організація збереження та дотримання відповідних регламентів під час опрацювання персональних даних.
6. Надання працівникам можливості конфіденційно повідомляти про можливі порушення стандартів комплаєнса.
7. Невідворотність заходів дисциплінарної відповідальності у випадку порушення персоналом стандартів комплаєнс-контролю.
8. Здійснення постійного моніторингу стану комплаєнс-контролю на підприємстві.

**Мета:** забезпечення відповідності діяльності у СТП діючим нормативно-правовим вимогам та стандартам

**Предмет:** комплаєнс-ризиками (правові, операційні, репутаційні)

**Суб'єкти:** управляючий орган Комітет по комплаєнсу;  
Внутрішні контролери, зовнішні аудитори, залучені спеціалісти (актуарії, фахівці з оцінки)

**Об'єкт:** суб'єкт господарювання, трудові правовідносини, управління персоналом, дотримання трудової дисципліни, контроль організації колективних і трудових договорів, навчання (перекваліфікація) персоналу.

**Принципи:** неупередженості, системності, науковості, своєчасності, оперативності, професійного судження, невідворотності покарання за порушення стандартів комплаєнса

**Показники:** фінансові та нефінансові, залежно від квадранта матриці комплаєнс-контролю операцій у СТП, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності та уникненню

**Способи контролю:** поточний контроль трудових та колективних договорів на відповідність чинному законодавству, вчасне повідомлення ДФС про прийняття працівників. правильність нарахвання та виплати заробітної плати. перевірка

Запропонований підхід до трактування поняття «комплаєнс-контроль» у СТП: контроль відповідності діяльності у СТП зовнішнім і внутрішнім нормативно-правовим актам

В процесі комплаєнс-контролю відбувається моніторинг відповідності діяльності у СТП діючим нормативно-правовим актам та мінімізація комплаєнс-ризиків

**Рисунок 2. Базова концептуальна модель комплаєнс-контролю операцій у СТП**

Комплаєнс-контроль дозволяє встановити наскільки кадрова та фінансова політика адміністрації суб'єкта господарювання у СТП відповідає діючим нормативно-правовим актам, дати оцінку ефективності бухгалтерського обліку праці та її оплати. Тому використання запропонованої матриці полягає у розподілі конкретних процедур комплаєнс-контролю між видами контролю (попередній, поточний, заключний) з урахуванням етапів облікового процесу, з метою системного підходу до дослідження відповідності бухгалтерського обліку і контролю у СТП чинному законодавству та внутрішнім регламентам і стандартам, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності суб'єктів господарювання та уникненню комплаєнс-ризиків.

## Матриця процедур комплаєнс-контролю у СТП

Процес бухгалтерського обліку	Факт господарської діяльності	Документування операції	Оцінка господарської операції	Відображення на рахунках обліку	Звітність підприємства
поточний	КВ №1. Визначення та доцільності відповідності чинному законодавству господарських операцій щодо трудових відносин та оплати праці	КВ №2. Встановлення наявності на підприємстві колективного трудового договору, положення про оплату праці тощо	КВ № 3. Використання методичного прийому нормативно-правової перевірки за дотриманням СГ вимог чинного законодавства	КВ № 4. Перевірка робочого плану рахунків в частині розрахунків за виплатами працівникам та створення забезпечень	КВ № 5. Перевірка наявності внутрішніх форм робочих документів контролера для узагальнення результатів ВК
	КВ № 6. Перевірка дотримання трудового законодавства за прийомом, переміщенням та звільненням працівників суб'єкта господарювання (далі – СГ)	КВ № 7. Формальна перевірка реєстрації господарських операцій з оплати праці, а також наявність і достовірність передбачених реквізитів	КВ № 8. Обґрунтованість використаних нормативів оплати праці, розцінок та ставок заробітної плати чинним нормативним актам. Аналітичні процедури при зіставленні ФОП	КВ № 9. Перевірка відображення сум з оплати праці, зокрема нарахувань та утримань, а також створених забезпечень на виплату відпусток працівникам, матеріального заохочення тощо	КВ № 10. Перевірка правильності формування форм фінансової звітності №1, 2, 3, 5 в частині зобов'язань з оплати праці, витрат на оплату праці
заключний	КВ № 11. Контроль правильності виділення у складі зобов'язань за розрахунками з персоналом поточних і довгострокових виплат працівникам відповідно до національних стандартів обліку	КВ № 12. Перевірка правильності здійснення виправлень в документах, перевірка достовірності даних за розрахунками з оплати праці та зв'язання їх з відповідними обліковими регістрами	КВ № 13. Перевірка відповідності нарахування забезпечень виплат працівникам, зокрема на додаткове пенсійне забезпечення та інші довгострокові виплати працівникам за колективним договором розрахунку актуарія	КВ № 14. Контроль правильності здійснення нарахувань та утримань з оплати праці, вплив допущених помилок на формування собівартості продукції	КВ № 15. За результатами звітного документа ВК керівництво приймає рішення щодо усунення порушень і відхилень, коригування бюджетів тощо

Види контролю

Обґрунтовані методологічні засади та розроблені методичні рекомендації щодо комплаєнс-контролю у сфері трудових правовідносин дозволять підвищити рівень управління таким складним об'єктом, яким є трудові правовідносини, що сприятиме підвищенню ефективності господарської діяльності та сталому розвитку суб'єкта господарювання.

#### **Список використаних джерел:**

1. Большая советская энциклопедия : в 30 т. / гл. ред. А. М. Прохоров. – 3-е изд. – М. : Сов. энцикл., 1969 –1978. – 30 т.
2. Брокгауз Ф. А. Энциклопедический Словарь [Электронный ресурс] / Ф.А. Брокгауз, И.А. Ефрон. – 1907. – Режим доступа до ресурсу: <http://www.vehi.net/brokgauz/>.
3. Даль В. И. Толковый словарь живого великорусского языка: В 4 т. / В.И. Даль. – М.: Рус. яз. – Медиа, 2003. – Т. 4: – 2003. – 688 с.
4. Єрмакова Н.О. Комплаєнс-контроль в системі внутрішнього контролю корпорацій / Н.О. Єрмакова, Ч.Ф. Ахуньянова // Міжнародний бухгалтерський облік, 2014. - № 3. – С. 2-10.
5. Информационное сообщение о сущности комплаєнс [Электронный ресурс] : Офіційний сайт. Режим доступу: <http://www.wikipedia.ru/>.
6. Информационное сообщение о сущности комплаєнс-рисков ОАО «КАМАЗ» [Электронный ресурс]: Офіційний сайт. Режим доступу: <http://www.kamaz.ru/>.
7. Мазіна О.І. Концептуальні основи управлінської звітності / О.І. Мазіна // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології, організації. Зб. наук. праць. – К.:Типографія «Інтердрук», 2014. – С. 134 – 157.
8. Павленков Ф. Ф. Энциклопедический словарь / Ф. Ф. Павленков. – Санкт-Перербург: Типография Ю. Н. Эрлихъ, 1910. – 1555 с.
9. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь (2-е изд., испр.) / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 479 с.

10. Советский энциклопедический-словарь / Гл.-ред. А. М. Прохоров, – 4-е изд. – М.: Сов. энциклопедия, 1988. – 1600 с. Философский энциклопедический словарь / [С.С. Аверинцев, Э.А. Араб-Оглы, Л.Ф. Иличев та ін.]. – М.: Советская Энциклопедия; Издание 2-е, 1989. – 815 с.

11. Шоляк О.Ю. Внутрішньогосподарський контроль розрахунків з оплати праці / О.Ю. Шоляк // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2009. – Вип. 16. – Ч. 1. – С. 177-183.

**УДК 657.633.**

**Л.Ю. Патраманська**

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

**ОКРЕМІ АСПЕКТИ МЕТОДИКИ КОНТРОЛЮ ОСНОВНОЇ  
ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ**

*У статті розкриваються окремі аспекти методики контролю основної діяльності підприємств основної діяльності. Визначено етапи контролю ризиків, інформаційних технологій на таких підприємствах.*

**Ключові слова:** *контроль, аналіз, основна діяльність, ризики, електронна комерція*

В Україні не передбачено чіткого регламентованого підходу до внутрішнього контролю на підприємствах приватної форми власності, відтак керівництво суб'єкта господарювання може самостійно обирати форми та методи внутрішнього контролю. З іншого боку, відсутність чіткої регламентації підходів до внутрішнього контролю, а також фрагментарність наукових напрацювань у сфері електронного бізнесу можуть призвести до зниження ефективності діяльності суб'єктів електронної комерції.

Проблеми впровадження внутрішнього контролю на підприємствах електронного бізнесу розкриваються у роботах Венлі Вана та Мінні Ю-мін Єна [2]. Сюй Венкянґ та Тан Цзяньсінь виокремили низку проблем у внутрішньому контролі підприємств е-комерції, зокрема незадовільні умови, неналагодженість системи управління ризиками, нераціональність системи

контролю та ін. [3]. Окремі аспекти удосконалення контролю у сфері електронної комерції описує Борейко Н.М., проте увага зосереджена саме на податковому контролі суб'єктів електронного бізнесу [6]. Адміністративно-правові аспекти податкового контролю діяльності суб'єктів електронної комерції розглядає також Самань В.В. [9]. У науковій праці Гамової І.В. розглядається маркетинговий контроль на підприємствах е-комерції, що має за мету виявити позитивні та негативні моменти в конкурентних можливостях організації і внести відповідні корективи [7]. Проте, комплексний підхід до методики контролю основної діяльності підприємств електронного бізнесу на сьогодні є недостатньо розробленим у науковій літературі.

Метою дослідження є розроблення комплексної методики контролю основної діяльності підприємств електронної комерції.

Контроль основної діяльності підприємств електронної комерції повинен здійснюватись за такими напрямками:

- перевірка легітимності організаційних засад, законодавчо-нормативної бази основної діяльності суб'єкта господарювання;
- аналіз і контроль ризиків діяльності суб'єктів електронної комерції;
- контроль інформаційних систем та технологій підприємства електронної комерції;
- контроль доходів, витрат та результатів основної діяльності підприємств електронної комерції.

На наш погляд, виокремлення першого напрямку контролю в рамках перевірки основної діяльності є важливим та необхідним, оскільки вітчизняне законодавство в цілому, зокрема і у сфері електронного бізнесу, є нестабільним, а тому потребує постійного моніторингу та встановлення відповідності діяльності даного суб'єкта законодавчо-нормативним вимогам.

Якщо система внутрішнього контролю не попередить та не виявить вчасно порушення нормативно-правових актів, які регулюють основну діяльність суб'єкта господарювання в сфері електронної торгівлі, то підприємство може зазнати збитків.



Функціонування суб'єктів електронної комерції до вересня 2015 року взагалі не регулювалось конкретним законом, а лише загальними законодавчими актами: Конституцією, Цивільним, Господарським, Податковим кодексом та законами, що регламентують торговельну діяльність та її оподаткування.

Після оцінки ступеня дотримання ключових законодавчих вимог проводить аналіз, оцінка та контроль ризиків, оскільки вони безпосередньо пов'язані із зовнішнім середовищем підприємства е-комерції. Ризик завжди передбачає імовірнісний характер результату, при цьому в основному під словом ризик найчастіше розуміють ймовірність отримання несприятливого результату (втрат), хоча його можна описати і як ймовірність отримати результат, відмінний від очікуваного. Існування ризику пов'язано з неможливістю з точністю до 100% прогнозувати майбутнє.

В електронній комерції ризик означатиме можливість втрати частини ресурсів, отримувати менший прибуток або поява додаткових витрат віртуального підприємства в результаті реалізації його фінансово-господарської діяльності.

Беззаперечно, уникнути всіх ризиків в електронній торгівлі неможливо, тому усі підприємства повинні закладати до свого плану витрат фінансові ресурси на покриття негативних наслідків. Проте, покриття фінансовими ресурсами негативних наслідків настання ризиків не завжди є можливим, а якщо і є можливим, то не завжди є доцільним. Керівники підприємства не завжди об'єктивно розуміють важливість попереднього моніторингу та контролю ризиків, що дозволяють нівелювати деякі ризики. В цілому аналіз і контроль ризиків є лише окремими етапами цілого алгоритму управління ризиками, що включає в себе:

- визначення та ідентифікацію потенційних ризиків;
- аналіз та оцінку ідентифікованих ризиків;
- вибір та застосування певного методу управління ризиками, прийняття рішень в умовах невизначеності ризиків;

- реагування на настання ризикових подій;
- розробка та реалізація заходів для зменшення негативних наслідків настання ризику;
- моніторинг зовнішніх та внутрішніх ризиків;
- контроль та аналіз ризиків та розробка заходів щодо їх попередження.

Оскільки діяльність суб'єктів е-комерції відбувається у принципово новому середовищі, якому властиві як загальні підприємницькі ризики, так і специфічні. Ключовим підходом в класифікації ризиків є їх розподіл на групи за причинами виникнення та походженням.

Причинами, що впливають на виникнення ризику в проектах електронної комерції можуть бути: зниження цін з боку конкурентів; будь-які потенційно несприятливі тенденції в галузі; значне перевищення витрат з планування та експлуатації; зміни плану розвитку; нездатність досягти запланованого рівня продажу на певну дату внаслідок пролонгації термінів постачання; складнощі в отриманні необхідних банківських кредитів; збільшення витрат на модернізацію та розвиток діяльності; відсутність висококваліфікованих працівників [4,5,8].

В рамках даного дослідження, в першу чергу, слід виокремлювати зовнішні та внутрішні ризики в залежності від середовища їх походження. Необхідність такої класифікації обумовлена принципово різними підходами до їх аналізу та контролю. Ризики електронного підприємництва мають ряд своїх відмінностей, які суттєво відрізняються від традиційних, що в першу чергу викликано сферою функціонування та специфікою самої господарської діяльності даних підприємств. Ступінь схильності окремого підприємства до ризиків в значній мірі визначається бізнес-політикою, підходом до оперативності політики виявлення шахрайства та профілактичних інструментів контролю безпеки, а також видами товарів і послуг.

Функція контролю ризиків посідає чільне місце у системі управління ризиками підприємства е-комерції, що представлено на рис. 1.

Для ідентифікації ризиків використовують методи анкетування, інтерв'ю,

експертних оцінок, спостереження, SWOT-аналіз та ін. Після діагностики виявлення ризику ранжуються за ймовірністю настання та розміром можливого збитку і підлягають оцінці з допомогою кількісних та якісних показників.

Вибір методів аналізу ризиків кожного підприємства електронної комерції обумовлений професійною компетенцією суб'єктів контролю, технічними можливостями, а також потребою в ступені деталізації ризиків і їх наслідків.

Суб'єкти контролю основної діяльності підприємств електронної комерції не мають впливу на більшість зовнішніх ризиків, а тому такі ризики підлягають перманентному моніторингу.

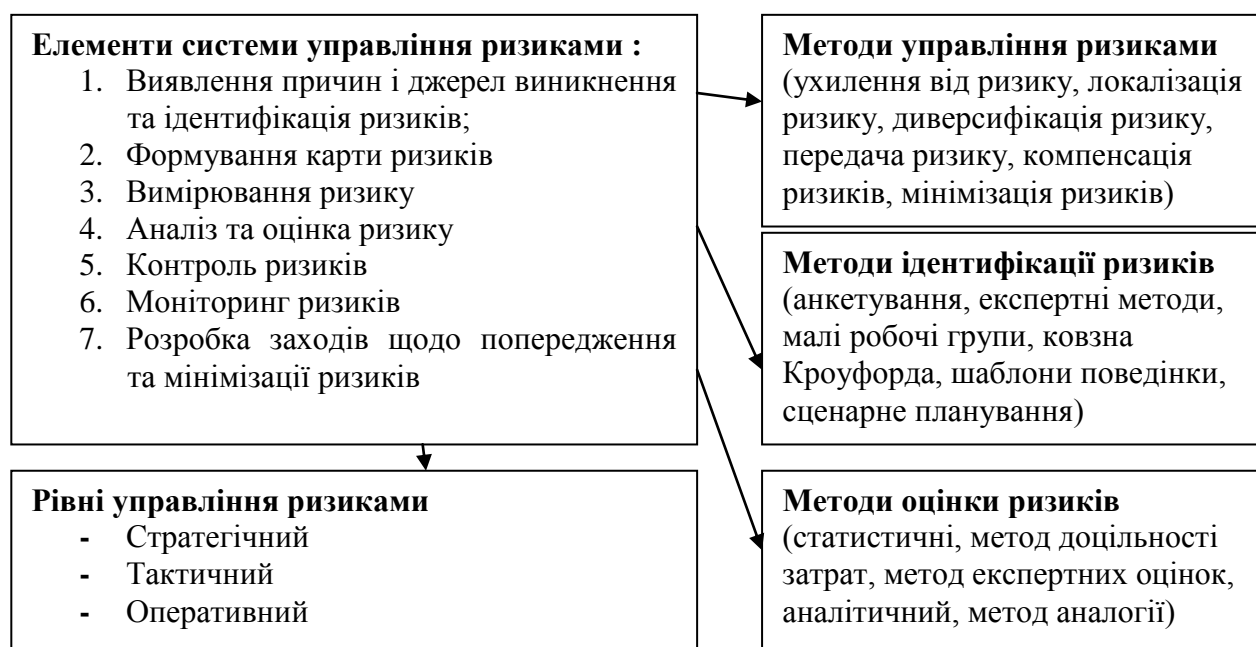


Рисунок 1. Контроль в системі управління ризиками

У ході моніторингу та управління ризиками використовуються різні методики та інструменти. Найбільш широке застосування набули: перегляд ризиків, аудит ризиків, аналіз відхилень і трендів, технічний вимір виконання і аналіз резервів. Незалежно від обраних методів моніторинг ризиків повинен бути безперервним на всіх етапах основної діяльності суб'єкта електронної комерції.

Суб'єкти контролю основної діяльності підприємств електронної комерції не мають впливу на більшість зовнішніх ризиків, а тому такі ризики підлягають перманентному моніторингу.

Система контролю за внутрішніми ризиками на підприємстві має здійснювати перевірку відповідності фактичних ризиків цільовим та застосовувати адекватні заходи при виявленні невідповідності.

Для підприємств електронної комерції, основна діяльність яких не може відбуватись без інформаційних та комунікаційних технологій, неможливо провести внутрішній контроль без перевірки інформаційних технологій та систем. Внутрішній контроль інформаційних технологій полягає у:

1) вивченні поточного стану і планів розвитку інформаційних технологій на конкретному підприємстві;

2) порівняння результатів з тим, як повинні працювати інформаційні системи в ідеальному (оптимальному) стані (тобто з відповідними стандартами в цій галузі);

3) розробці рекомендацій для підприємства – аби досягти максимального наближення до зазначених стандартів.

Контроль проводиться шляхом анкетування та інтерв'ю фахівців за окремими напрямками, вивчення наявної нормативної документації, організаційної структури, принципів управління інформаційними технологіями, вибіркового чи суцільного тестування апаратного забезпечення, продуктивності мережі, документальної перевірки, інвентаризації, аналізу накопиченої інформації, розробки відповідних рекомендацій та підготовки звіту.

Наступним етапом контролю основної діяльності підприємств електронної комерції є безпосередньо контроль доходів, витрат та фінансових результатів, що реалізується з метою виконання таких завдань:

- визначити порядок формування та основні елементи облікової політики діяльності підприємства;

- перевірка правильності розмежування доходів, витрат і фінансових результатів діяльності за кожною класифікаційною групою;

- встановлення правильності умов визнання та оцінки доходів і результатів від основної діяльності;
- підтвердження правильності формування та віднесення доходів основної діяльності;
- перевірка правильності ведення обліку витрат;
- встановлення правильності документального оформлення накопичення та списання витрат;
- перевірка достовірності і правильності відображення на рахунках бухгалтерського обліку операцій з обліку доходів, витрат і фінансових результатів діяльності;
- підтвердження законності та правильності відображення в звітності доходів, витрат і фінансових результатів діяльності згідно принципів бухгалтерського обліку;
- перевірка правильності формування чистого прибутку звітного періоду, його розподілу та використання;
- уникнення економічних санкцій з боку державних контролюючих органів за результатами перевірок;
- розробка заходів щодо усунення наявних порушень, недоліків ведення обліку;
- розробка рекомендацій та заходів щодо попередження недоліків та порушень в ході основної діяльності підприємства електронної торгівлі.

Реалізація контрольних дій щодо доходів, витрат та фінансових результатів підприємств електронної комерції здійснюється відповідно до наведених вище завдань.

За результатами контролю основної діяльності формується перелік виявлених порушень та відхилень від бажаних параметрів, які можуть бути систематизовані за видами, хронологією, об'єктами контролю тощо.

За результатами контролю основної діяльності слід сформувати Звіт про результати внутрішнього контролю основної діяльності підприємства е-комерції, який би містив систематичний виклад основних результатів реалізованих контрольних процедур та рекомендації щодо реалізації результатів контролю із часовими обмеженнями.

Отже, методика контролю основної діяльності підприємств електронної комерції передбачає застосування контрольних процедур за такими напрямками: перевірка легітимності організаційних засад, законодавчо-нормативної бази основної діяльності суб'єкта господарювання; аналіз і контроль ризиків діяльності суб'єктів електронної комерції; контроль інформаційних систем та технологій підприємства електронної комерції; контроль доходів, витрат та результатів основної діяльності підприємств електронної комерції. Запропонований підхід до здійснення контролю дозволить забезпечити високу його ефективність та охоплення усіх аспектів основної діяльності підприємства електронної комерції.

#### **Список використаних джерел:**

1. Wenli Wang, Minnie Yi-Miin Yen General Guidelines of Internal Control over Internet-based Electronic Commerce [Електронний ресурс]. –Режим доступу:<http://citeseerx.ist.psu.edu>(дата звернення 20.08.2016). – Назва з екрана.
2. Xu Wenqiang, Tang Jianxin The analysis of the internal control of E-commerce enterprises [Електронний ресурс]. –Режим доступу: <http://ieeexplore.ieee.org/document/6081235/authors> (дата звернення 20.08.2016). – Назва з екрана.
3. Берко А.Ю. Алгоритми опрацювання інформаційних ресурсів в системах електронної комерції / А.Ю. Берко, В.А. Висоцька, Л.В. Чирун // Інформаційні системи та мережі. Вісник Національного університету “Львівська політехніка”. – Львів 2004. – № 519. – С.10-20.
4. Берко А.Ю. Проектування навігаційного графу web-сторінок бази даних систем електронної комерції/ А.Ю. Берко, В.А. Висоцька // Вісн. Нац. ун-ту “Львівська політехніка”. – 2004. – № 521. – С. 48–57.
5. Борейко Н. М. Щодо удосконалення контролю за здійсненням операцій у сфері електронної комерції / Н. М. Борейко // Реформування податкової системи України відповідно до європейських стандартів : зб. матер. V наук.-практ. конференції, 31 жовтня 2013 р. / Мін. дох. і зб. України, Нац. унів. ДПС України, Наук.-досл. центр з пробл. оподат. – Ірпінь: Видавництво Національного університету ДПС України, 2013. – 558 с. – С. 68–73.

6. Гамова І. В. Основні функції управління маркетингом підприємств у сфері електронної торгівлі / І. В. Гамова // Економічний вісник Донбасу. - 2014. - № 3. - С. 88-95.
7. Електронна комерція: Навч. посіб. /А. М. Береза, І. А. Козак, Ф. А. Левченко, В. М. Гужва, В. С. Трохименко;Київ. нац. екон. ун-т. - К.,2002. - 326 с.
8. Самань В. В. Адміністративно-правове регулювання здійснення податкового контролю у сфері електронної комерції / В. В. Самань // Часопис Академії адвокатури України. - 2014. - Т. 7, № 4. - С. 53-58.

**УДК 657**

**В.В. Покинйчерета, к.е.н.**

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

### **ІНВЕСТУВАННЯ В ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ**

*Розглянуто основні підходи до визначення сутності інвестицій в людський капітал. Проаналізовано сучасний стан облікового відображення вкладень в людські ресурси на вітчизняних підприємствах. Обґрунтовано економічну доцільність відображення в обліковій системі підприємства інвестицій у людський капітал працівників на основі інтеграції витратного та інвестиційного підходів. Встановлено необхідність зміни засад існуючої облікової політики в частині інвестування в людський капітал, що викликана зростаючими інформаційними потребами внутрішніх користувачів.*

**Ключові слова:** *людський капітал, інвестиції в людський капітал, людські ресурси, персонал, витрати на персонал, бухгалтерський облік*

В умовах постіндустріального суспільства найважливішим продуктивним фактором будь-якого підприємства стають працівники, професіоналізм та компетентність яких визначають економічний розвиток господарюючого суб'єкта. Однак активне залучення у виробничий процес результатів науково-технічного прогресу прискорює і без того об'єктивний та невідворотний процес застарівання професійних знань. Звідси одним із першочергових завдань, яке постає перед сучасними підприємствами, – підтримка та постійне підвищення

кваліфікаційного рівня своїх робітників, тобто формування у них таких вмінь та навичок, які б дозволяли швидко адаптуватися до новітніх технологій та складних реалій світової економіки. Єдино можливим шляхом вирішення цього завдання є інвестування в професійну підготовку людських ресурсів.

Керівники підприємств, акцентуючи увагу на розкритті трудового потенціалу своїх працівників, та, розглядаючи їх як ключовий фактор економічного зростання, повинні уміти не тільки раціонально організувати процес інвестування в людські ресурси, але й економічно доцільним шляхом відобразити його в обліковій системі підприємства. Облік інвестицій в персонал має забезпечувати користувачів достовірною управлінською інформацією, яка в свою чергу дозволить оцінити ефективність вкладень в працівників.

Біля витоків теорії людського капіталу стояли лауреати Нобелівської премії Г. Беккер та Т. Шульц. Дослідженню теоретичних аспектів формування, розвитку і реалізації людського капіталу як цілісної концепції, а також формування методологічних засад відображення в обліку людського капіталу присвятили свої праці вчені-економісти, серед яких М. Блауг, О. Грішнова, Т. Давидюк, М. Добія, Л. Едвінсон, В. Марцинкевич, М. Мелоун, Я. Соколов, В. Томас, Л. Туроу, Е. Фламхольц та ін.

Результати проведених досліджень мають вагомим значення для розвитку теорії людського капіталу. Проте, накопиченого наукового потенціалу виявилось недостатньо для створення єдиної універсальної методики обліку, яка була б реалізована в міжнародних і вітчизняних стандартах фінансової звітності. Тому в середовищі науковців й досі ведуться дискусії щодо виробу найбільш оптимальної моделі обліку інвестицій в людський капітал, яка б якнайповніше враховувала інтереси користувачів бухгалтерської інформації в процесі управління знаннями, уміннями та кваліфікацією працівників.

Метою дослідження є окреслення можливих напрямків інвестиційних вкладень в людський капітал працівників та розробка методичних підходів до їх облікового відображення.

Одним із надзвичайно важливих досягнень економічної науки другої



половини ХХ ст. стала розробка теорії людського капіталу. В цей час відбувався перехід економічно розвинутих країн від індустріальної стадії економічного розвитку до постіндустріальної, характерною ознакою якої є домінуюча роль людського потенціалу в економічному зростанні: освіта, знання, інтелект людини стають основною продуктивною силою сучасності. «Цінністю компанії є її люди. Якщо ви спалите всі ваші заводи, але залишите людей і документацію, ми зможемо швидко стати на ноги. Заберіть наших людей, і ми вже ніколи не зможемо підвестися», – вдало підкреслив значення людського фактора в сучасній економіці В. Томас [10, с. 65].

Багато великих компаній усвідомили важливість людських ресурсів для власного процвітання. Дедалі більше зростає їх роль в процесі формування людського капіталу шляхом інвестування в підбір та підготовку працівників. Так, всесвітньо відоме підприємство «Дюпон» оголосило інвестиції в своїх працівників одним з чотирьох ключових стратегічних напрямів розвитку. Міжнародна компанія «Юнілевер» вважає, що соціально відповідальне ведення бізнесу, турбота про здоров'я та інвестиції в розвиток своїх працівників – найефективніші способи підтримки стійкого розвитку [5, с. 339-341].

Таким чином, людські ресурси набувають особливої уваги з боку управлінців, є одними з основних об'єктів інвестування підприємства. Сьогодні компанії виступають в ролі найефективніших генераторів людського капіталу, здійснюючи професійну підготовку персоналу у відповідності з поточними та перспективними потребами виробництва.

Першим вченим, який не тільки ввів в науковий вжиток поняття «людський капітал», але й був автором значної кількості наукових доробок у цій сфері, є американський економіст, лауреат Нобелівської премії Т. Шульц. Вчений зазначав: «Всі здібності людини є або природними, або набутими. Кожна людина народжується з індивідуальним комплексом генів, що визначає її природні здібності. Набуті людиною цінні якості, що можуть бути посилені відповідними інвестиціями, ми називаємо людським капіталом» [11, с. 69].

Дослідник розглядав людський капітал як чинник розвитку національної

економіки. Покращення якості суспільства відбувається через розвиток науки, доступ до інформації, набутий професійний та життєвий досвід [8, с. 107]. Т. Шульц одним з перших почав розглядати матеріальні витрати на розвиток людського капіталу як інвестиції. На пленарному засіданні Американської економічної асоціації у 1960 р. вчений вперше використав термін «інвестиції в людину» [7, с. 36].

Вагомий внесок у популяризацію ідей людського капіталу в цілому та, зокрема, розуміння інвестицій в нього здійснив послідовник Т. Шульца – Г. Беккер. Його основна теза – інвестиції в освіту приносять в майбутньому великий прибуток [9, с. 54]. Економіст до складу інвестицій включав освіту, нагромадження виробничого досвіду, охорону здоров'я, географічну мобільність, пошук інформації. Витрати на формування людського капіталу, як зазначав науковець, являють собою інвестиції, оскільки вони передбачають переміщення ресурсів із теперішнього часу в майбутнє: інвестор жертвує частиною доходу сьогодні заради отримання більш високого доходу завтра [1, с. 649]. Крім того, надзвичайно важливе теоретичне та практичне значення мало введено Г. Беккером розмежування загальних та специфічних інвестицій в людський капітал. Як стверджував дослідник, для підприємства працівник, який володіє специфічним людським капіталом має вищу цінність, ніж новий із загальним людським капіталом (рис. 1).

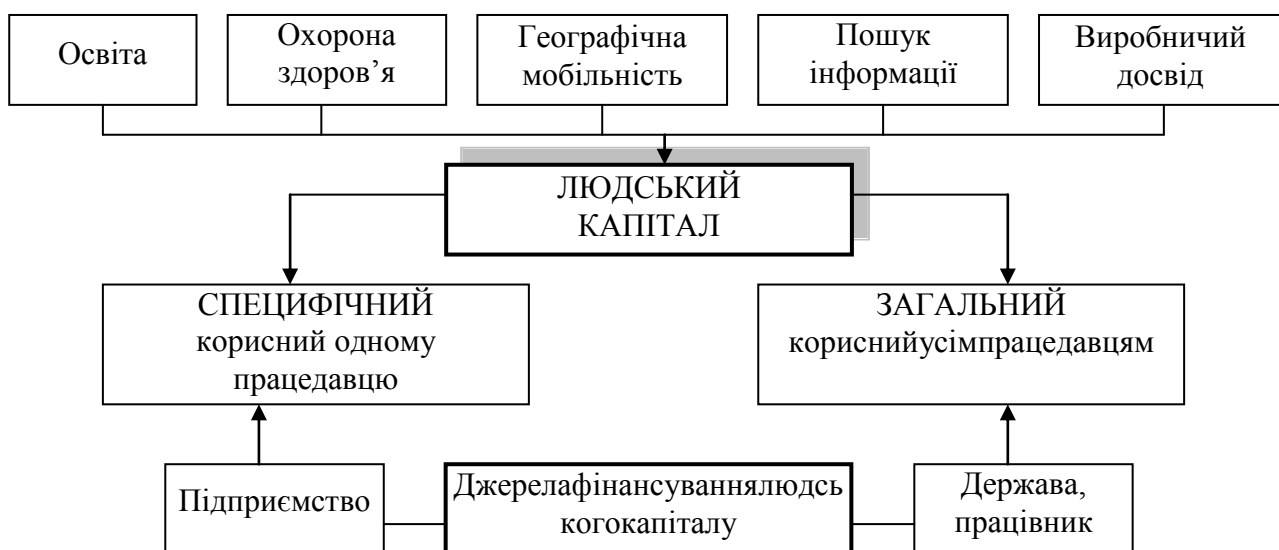


Рисунок 1. Зміст та види людського капіталу за Г. Беккером

За визначенням інших американських вчених К. Макконнела і С. Брю, інвестиції в людський капітал – це будь-яка дія, що сприяє підвищенню кваліфікації та здібностей і, тим самим, продуктивності праці робітників. Вчені переконують, що витрати, які сприяють зростанню продуктивності, можна розглядати як інвестиції, тому що поточні витрати здійснюються з тим розрахунком, що вони будуть багаторазово компенсовані збільшеним потоком доходів у майбутньому [6, с. 171].

Певні напрацювання в теорії людського капіталу належать й українським науковцям. Так, О. Грішнова до інвестицій в людський капітал відносить всі види витрат, які можна оцінити у грошовій або іншій формі, які сприяють зростанню в майбутньому продуктивності та заробітків працівника [3, с. 370]. Інший український дослідник, Т. Давидюк, стверджує, що для підприємства інвестиції в людський капітал в основному представлені витратами на освіту і збереження здоров'я, частково – на культуру [4]. З цим варто погодитись, адже до інвестицій можна віднести лише ті внески, від яких підприємство отримає економічний ефект в майбутньому. Інші кошти, витрачені на персонал (оплата праці, соціальне забезпечення тощо) за своїм економічним змістом є витратами, які знаходяться за межами інвестиційного процесу.

Питання облікового відображення інвестицій в людський капітал працівників підприємств носить дискусійний характер та залишається практично невирішеним як на рівні міжнародних стандартів фінансової звітності, так і на рівні національної бухгалтерської методології. Американські дослідники Дж. Грейсон та К. Оделл проблему обліку людського капіталу, що полягає в ігноруванні відображення інвестицій у людей як «інвестиції у капітал», відносять до однієї з п'яти проблем, які постали перед сучасною системою бухгалтерського обліку [2, с. 193].

На сьогодні в економічній науці сформувався два підходи до обліку вкладень в людський капітал: витратний та інвестиційний. На вітчизняних підприємствах облік інвестицій в людський капітал зводиться до статистичного фіксування коштів, витрачених на підбір, професійну підготовку, навчання

працівників тощо. Тобто інвестиції у формування, використання та відтворення людського капіталу розцінюються виключно як поточні витрати та підлягають списанню для визначення фінансового результату.

Система вітчизняного бухгалтерського обліку, що передбачає витратний підхід до обліку інвестицій в людський капітал, ґрунтується на П(С)БО 26 «Виплати працівникам». Згідно цього положення витрати на персонал включають поточні виплати працівникам, виплати при звільненні, виплати по закінченні трудової діяльності, виплати інструментами власного капіталу та інші довгострокові виплати працівникам. Відповідно до облікового стандарту, вкладення в людський капітал обмежуються витратами на оплату праці та соціальними заходами. Ці витрати здійснюються підприємством в процесі використання ресурсів праці, вони є персоніфікованими та знаходять своє відображення на розрахункових та витратних рахунках фінансового обліку.

В науковій літературі найбільш поширеними при класифікації витрат на персонал підприємства є такі ознаки: цільове призначення, джерела фінансування, місце виникнення, стадії процесу відтворення персоналу, носій витрат, обов'язковість понесення витрат тощо. Однак, на нашу думку, такі підходи до групування витрат не відповідають потребам бухгалтерського обліку. У зв'язку з цим вбачаємо доцільним ввести нову класифікаційну ознаку, а саме «вплив на економічний результат». За такого підходу всі понесені підприємством витрати на людські ресурси можна розподілити на витрати, що пов'язані зі збільшенням первісно очікуваних економічних вигід, та такі, що не призводять до збільшення первісно очікуваних економічних вигід.

При інтеграції кількох класифікаційних ознак до поділу витрат на людські ресурси, а саме «місце виникнення витрат», «стадії процесу відтворення людських ресурсів» та «вплив на економічний результат» викристалізовується підхід до їх облікового відображення. Запропонована критеріальна ознака є основою для розмежування коштів, вкладених у персонал підприємства, на інвестиції та витрати. За своїм економічним змістом витрати на розвиток персоналу підприємства є довгостроковими інвестиціями в людський капітал.

Такі витрати мають певну аналогію з інвестиціями у фізичний капітал, адже вони збільшують продуктивний потенціал працівників та є для підприємства джерелом отримання потенційних економічних вигід. Витрати, пов'язані з формуванням і використанням персоналу, у тому числі ті, які включаються до фонду оплати праці, та витрати соціального призначення доцільно обліковувати відповідно до чинної методики (рис. 2).

Доречність трансформації підходу до розуміння економічної сутності витрат на розвиток персоналу як інвестицій у формування людського капіталу обумовлена реаліями сучасної економічної системи, умовами, за яких працівники завдяки своїм якісним характеристикам займають ключове місце в системі ресурсного забезпечення організацій, стаючи визначальним чинником їх успішності. Крім того, реалізація зазначеного вище методичного підходу до відображення інвестицій в людський капітал в обліковій системі підприємства відповідатиме потребам стратегічного управління, спрямованого на максимізацію ринкової вартості організації.



Рисунок 2. Підходи до визначення економічного змісту витрат на персонал

Чинна система фінансового обліку підприємств не передбачає ведення обліку інвестицій в людський капітал, що створює практичні перешкоди в систематизації необхідної для управління облікової інформації. В такій ситуації стає проблематичною реалізація одного з основних критеріїв облікової інформації – повноти, а управлінські рішення, прийняті в умовах обмеженості інформації, можуть не тільки не принести бажаного ефекту, а й деструктивно вплинути на хід трудового процесу взагалі.

Таким чином, сучасний економічний розвиток продукує зростаючу потребу підприємств у високоосвіченому персоналі, здатному генерувати зростання прибутку та забезпечувати конкурентоспроможність на ринку. Людський капітал стає головним продуктивним фактором, новим різновидом ресурсів, вкладення в які є суттєвими статтями витрат підприємств. Розмежування коштів, витрачених на персонал, на інвестиції та поточні витрати відповідатиме економічному змісту понесених витрат, а також сприятиме формуванню необхідного інформаційного забезпечення з метою задоволення інформаційних потреб менеджменту підприємства.

#### **Список використаних джерел:**

1. Беккер Г. С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории: пер. с англ. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 672 с.
2. Грейсон Дж. К. Американский менеджмент на пороге XXI века [пер. с англ.] / Дж. К. Грейсон мл., К О'Делл. – М.: Экономика, 1991. – 319 с.
3. Грішнова О. А. Економіка праці та соціально-трудові відносини: підручник / О. А. Грішнова. – К.: Знання, 2006. – 559 с.
4. Давидюк Т. В. Вплив інформації про витрати та інвестиції у персонал на обліково-аналітичну систему підприємства / Т. В. Давидюк // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://archive.nbuv.gov.ua>.
5. Давидюк Т. В. Розвиток бухгалтерського обліку людського капіталу: теорія і методологія: монографія / Т. В. Давидюк. – Житомир: ЖДТУ, 2011. – 508 с.
6. Макконнелл К.Р., Брю С.А. Экономикс. В 2 т.: пер. с англ. т. 1. – М: Инфра-М, 1992. – 399 с.

7. Марцинкевич В. Инвестиции в человека: экономическая наука и российская экономика (Что скрывается за термином «человеческий капитал») / В. Марцинкевич // МЭиМО. – 2005. – № 9. – С. 29-39.
8. Теория измерения капитала и прибыли: монографія / [Коллектив авторов] Под общ. ред. проф. Бутынца Ф., проф. Добии М. – Краков: Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, 2010. – 300 с.
9. Человеческий капитал в экономической перспективе / д.э.н., проф. Мечислав Добия (под ред.) [и др.]; [пер. с пол. Юрий Ренкас]; Uniwersytet economiczny w Krakowie. – К.: Кондор, 2012. – 238 с.
10. Thomas W. HR Strategy to Extremely Customer Values / W. Thomas // Human Resource Executive Magazine Alexandria. – Va, 1996. – P. 65.
11. Schultz T. Human Capital: Policy Issues and Research Opportunities. In: Human Resources / T. Schultz/ Fiftieth Anniversary Colloquium VI. – N.Y., 1975. – P. 69.

**УДК 338.439 (045)**

**С.А. Сегеда, к.е.н.**

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

## **АНАЛІЗ СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АГРАРНО-ПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ РЕГІОНУ**

*В статті охарактеризовано розміри аграрно-продовольчого ринку Вінницького регіону. Розкрито тенденції та визначено перспективи його розвитку.*

**Ключові слова:** продовольство, ринок, споживання, виробництво, перспективи

**Вступ.** Проблема забезпечення продовольчої безпеки України щороку набирає все більшої актуальності. Наявні диспропорції у виробництві аграрної продукції супроводжуються низькою її рентабельністю, зосередженням виробництва у господарствах населення, нерозвиненістю ринкової інфраструктури, низьким рівнем технічного забезпечення сільського господарства, порушенням балансів виробництва та споживання продуктів харчування в більшості регіонів, суттєвим зростанням обсягів імпорту аграрно-продовольчої продукції. Зазначені чинники вимагають необхідної підтримки розвитку сільського господарства, здійснення його структурної оптимізації,

підвищення ефективності та збільшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції.

В структурі аграрно-продовольчого ринку Вінницької області провідне місце займає аграрний ринок. Рівень розвитку даного ринку визначає рівень розвитку продовольчих ринків України, споживання населенням країни продуктів харчування, переробної і харчової промисловості, тощо. Тому дослідження проблеми розвитку аграрного ринку України на сучасному етапі є актуальним.

**Стан вивчення проблеми.** Дослідженню розвитку вітчизняного аграрно-продовольчого ринку присвячено значну кількість робіт. Вагомий внесок зробили В.І. Бойко, В.І. Власов, С.Л. Ганначенко, С.І.Дем'яненко, Ю.С. Коваленко, І.Г. Кириленко, Є.М. Кирилюк, М.Ю.Коденська, Т.М. Лозинська, П.М. Макаренко, Х.З. Махмудов, Л.В.Молдован, І.В. Охріменко, Г.П. Пасемко, Б.Й. Пасхавер, П.Т. Саблук, О.Г.Шпикуляк, О.М. Шпичак, О.В. Шубравська. Їх праці є ґрунтовними, проте постійна зміна зовнішньої та внутрішньої кон'юнктури на продовольчому ринку зумовлює зміни у формуванні та функціонуванні аграрного ринку. Це потребує постійного аналізу й науково-теоретичного обґрунтування. Важливість аграрно-продовольчого ринку для забезпечення потреб населення в продовольстві зумовлює постійну увагу до цього ринку, тенденцій і особливостей його розвитку на сучасному етапі.

Метою дослідження є дослідження сучасного рівня продовольчого забезпечення регіону.

**Виклад основного матеріалу.** Рівень життя населення є узагальнюючою характеристикою стану соціально-економічного потенціалу країни, чинником соціальної стабільності. Він виражається сукупністю життєвих благ, які споживаються населенням переважно за місцем проживання. Існування різних систем показників визначають рівень життя населення, свідчить про відсутність єдиної методики його оцінки. Тим не менш, для його характеристики використовуються дві основні групи показників: споживання найважливіших харчових продуктів і грошові доходи населення.



Основним завданням діяльності підприємств АПК Вінницької області є забезпечення споживчих потреб населення відповідного регіону. Для визначення ступеня задоволення підприємствами споживчого попиту населення області в основних продуктах харчування доцільно провести аналіз споживання продовольства (табл. 1).

Таблиця 1

**Споживання основних продуктів харчування у  
Вінницькій області, тис. т**

Показники	1990р	2000р	2005р	2010р	2014р	2015р
Кількість населення, млн. чол.	1,93	1,82	1,72	1,66	1,62	1,61
М'ясо і м'ясопродукти	127,2	69,7	64,8	82,8	89,9	82,4
Молоко та молочні продукти	624,2	350,5	400,6	355,5	349,8	343,8
Цукор	106,7	60,5	72,1	66,3	63,9	62,6
Олія	22,6	16,0	26,0	26,1	22,0	20,7
Хлібні продукти	318,1	226,2	247,7	201,4	197,6	184,7
В т.ч. на одну особу, кг						
М'ясо і м'ясопродукти	65,8	38,7	37,7	50,2	55,7	50,9
Молоко та молочні продукти	323,0	194,6	232,9	216,0	216,7	214,0
Цукор	55,2	33,6	41,9	40,3	39,6	39,0
Олія	11,7	8,9	15,1	15,9	13,6	12,9
Хлібні продукти	164,6	125,6	144,0	122,4	122,4	115,0
Раціональна норма (розрахунки МОЗ України) на одну особу, кг						
М'ясо і м'ясопродукти	80,0					
Молоко та молочні продукти	380,0					
Цукор	38,0					
Олія	13,0					
Хлібні продукти	101,0					

\* Розраховано автором за даними Головного управління статистики у Вінницькій області

Споживання основних продовольчих продуктів протягом 1990-2015 років мало тенденцію до спадання. Проте починаючи з 2005 року спостерігається тенденція до повільного зростання споживання продуктів харчування. В 2010 році споживання більшості продуктів наблизилось до рівня 1990 року за винятком молочних та м'ясопродуктів. Низький рівень доходів населення

Вінницької області зумовив суттєве зростання споживання продукції рослинного походження, яке перевищило раціональні норми споживання. Так рівень споживання олії в 2010 році перевищило раціональну норму на 2,9 кг на одну людину в рік, цукру – на 3,9 кг, хлібопродуктів – на 43 кг.

Таке суттєве збільшення споживання рослинницької продукції також було обумовлено і недостатнім рівнем споживання тваринницької продукції, що має порівняно вищу вартість. Відповідно вищезазначене перевищення по вказаних групах продовольства, особливо хлібопродуктах, є свідченням незбалансованості харчування населення, що намагається забезпечити власні енергетичні потреби за рахунок більш економічно доступних продуктів. В той же час необхідно відзначити повільне зростання споживання і продуктів харчування тваринницького походження. В 2015 році споживання м'яса і м'ясопродуктів склало 77% рівня 1990 року, молока та молокопродуктів – 66%.

Вагомою складовою аграрно-продовольчого ринку є пропозиція продовольчих продуктів. Її загальний обсяг у Вінницькій області з врахуванням імпорту наведено в таблиці 2.

Таблиця 2

**Загальний обсяг пропозиції основних продуктів харчування у Вінницькій області, тис. тон\***

Показники	2014р	2015р	Відхилення, +/-
М'ясо і м'ясопродукти	77,9	104,0	26,1
Молоко та молочні продукти	471,2	439,6	-31,6
Цукор	315,0	356,9	41,9
Олія	375,6	346,3	-29,3
Хлібні продукти	69,8	70,8	1,0

\* Розраховано автором на базі даних Інвестиційного порталу Вінниччини [2]

Дані таблиці свідчать, що в 2015 році зростання обсягів пропозиції основних продуктів харчування порівняно з попереднім 2015 роком відбулося по цукру (з 315 тис.т до 356,9 тис.т), по м'ясу і м'ясопродуктах (з 77,9 тис.т до 104 тис.т), по хлібу і хлібобулочних продуктах (з 69,8 тис.т до 70,8 тис.т).

Зменшення обсягу пропозиції молока та молочних продуктів зумовлено як зменшенням регіонального виробництва, так і зниженням імпорту даної продукції. Як свідчить проведений аналіз, у 2014р. харчовою промисловістю було вироблено близько 471,2 тис.т молока та молокопродуктів, обсяг імпорту був зафіксований у розмірі 31,0 тис.т, що в цілому склало близько 502,3 тис.т. Варто зауважити, що частина виробленого в області молока була реалізована безпосередньо на ринках та спожита у особистих селянських господарствах.

В 2016 році цукровими заводами Вінницької області було вироблено 356,9 тис.т цукру при внутрішньообласному споживанні 62,6 тис.т [1,2,4]. Крім того на складах виробників станом на 1 грудня 2016 року залишки цукру становили 215,8 тис.т (60,4% від виробленого) [1,2,4]. Надлишок цукру використовувався в кондитерській галузі, а також був реалізований в інших регіонах України.

В 2015 році у Вінницькій області було вироблено 346,3 тис.т олії за її споживання на рівні 20,7 тис.т. Дані розрахунки підтверджують тезу про те, що потреби населення регіону можуть бути повністю забезпечені за рахунок внутрішніх виробників продукту.

Дані таблиці 3 показують, що після задоволення регіонального попиту на продовольчі товари Вінницька область має всі можливості продавати в інші області України та за кордон молочні продукти, цукор та олію (табл. 3).

Таблиця 3

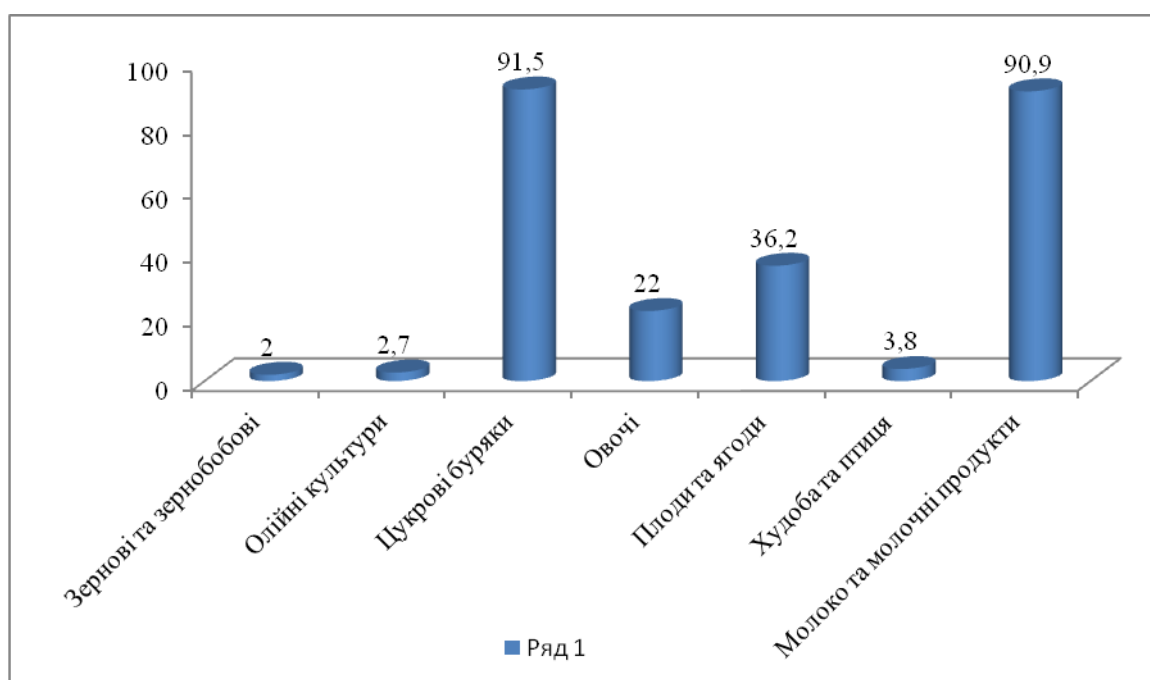
**Надлишок (недостача) продукції переробної промисловості після  
забезпечення регіонального споживання, тис. т \***

Показники	2014р	2015р	Відхилення, +/-
М'ясо і м'ясопродукти	-12,0	21,6	33,6
Молоко та молочні продукти	254,5	225,6	-28,9
Цукор	251,1	317,9	66,8
Олія	362,0	333,4	-28,6
Хлібні продукти	-127,8	-44,2	83,6

\* Розраховано автором за даними [1-4, 8-9]

Таким чином, харчова промисловість Вінницької області не в змозі забезпечити споживчі потреби населення в таких продовольчих товарах як хліб і хлібобулочні вироби та м'ясо і м'ясопродукти. За іншими видами продуктів харчування регіон має стабільний надлишок протягом кількох років поспіль.

В аграрному секторі регіону підприємства різних форм господарювання виробляють достатню кількість сировини для завантаження виробничих потужностей переробної промисловості (рис. 1). Проте низька активність закупівельних та переробних підприємств спричинила втрату ринків сировини та активний експорт її за межі регіону.



**Рисунок 1. Питома вага реалізації продукції сільськогосподарськими підприємствами переробним підприємствам Вінницької області, %**

Аналіз даних рисунка 1 свідчить, що переробним підприємствам області сільськогосподарські виробники реалізують лише ту продукцію, яку неможливо довго зберігати або швидко псується – молоко та молочні продукти (90,9%), цукрові буряки (91,5%), плоди та ягоди (36,2%). Решту сільськогосподарської продукції виробники намагаються реалізувати через канали, що забезпечують вищу ціну продажу.

Ємність внутрішнього регіонального продовольчого ринку у вартісному вираженні варто визначати через витрати домогосподарств на харчові продукти (табл. 4).

Таблиця 4

**Структура сукупних витрат домогосподарств  
Вінницької області**

<b>Показники</b>	<b>2000р</b>	<b>2013р</b>	<b>2014р</b>	<b>2015р</b>	<b>Відхилення, +/-</b>
Кількість домогосподарств, тис.	643,2	641,8	640,0	637,3	-5,9
Усього сукупних витрат на одне домогосподарство, грн.	501,06	3448,25	3849,75	5104,26	4603,20
Усього сукупних витрат, млн. грн.	322,3	2213,1	2463,8	3252,9	2930,6
Споживчі сукупні витрати, %	92,8	91,0	91,0	92,2	-0,6
Продовольчі товари (включаючи харчування поза домом, алкогольні напої та тютюнові вироби), %	69,6	56,5	59,0	56,9	-12,7
Інші, %	7,2	9,0	9,0	7,8	0,6

*\* Розраховано за даними [4, 8]*

Розрахунки показують, що найбільшу питому вагу у структурі витрат (грошових та споживчих) домогосподарств Вінницької області, займають витрати на продукти харчування. У 2015 році витрати на продукти харчування склали понад 1,71 млрд.грн. Розрахований показник опосередковано свідчить про об'єм продовольчого ринку Вінницької області.

Аграрно-продовольчий ринок Вінницької області відзначається досить високими обсягами пропозиції аграрної продукції. Тобто сировина база регіону суттєво перевищує його внутрішні потреби. Це створює можливості для реалізації надлишків сільськогосподарської продукції або продуктів її переробки до інших регіонів країни.

З метою вдосконалення формування і функціонування аграрно-продовольчого ринку Вінницької області, наповнення її якісною продукцією необхідно:

- проводити аналітичну оцінку балансів споживання основних продовольчих продуктів населенням області і у відповідності до цього формувати виробничий потенціал підприємств харчової та переробної промисловості;

- постійно проводити моніторинг ситуації на державному і світовому ринках харчування;

- сформувати страхові фонди з основних продовольчих товарів регіону.

**Висновки.** Сировинні і продовольчі ресурси аграрно-продовольчого ринку Вінницької області формуються переважно на її території. Споживачами продовольчих і сировинних товарів виступають 637 тис. домогосподарств, в яких проживає 1,61 млн. осіб. Обсяг реалізації продовольчих товарів в 2015 році склав 1,71 млрд. грн. Розвиток аграрно-продовольчого ринку Вінницької області варто реалізовувати відштовхуючись від основних тенденцій споживання харчових продуктів населенням та сировини переробними підприємствами регіону. Досягнення продовольчої безпеки Вінницької області можливе за проведення стимулювання виробництва основних продуктів тваринництва, а також збільшення виробничих потужностей хлібопекарської промисловості.

#### **Список використаних джерел:**

1. Баланси споживання продуктів харчування населення України. Статистичний збірник / За ред. О.М. Прокопенко. – Київ: Державна служба статистики України, 2016. – 54 с.
2. Інвестиційний портал Вінниччини [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vininvest.gov.ua/xarchova-promislovist>
3. Надходження продукції тваринництва на переробні підприємства у 2015 році – К., 2016. - 29 стор.
4. Стан сільського господарства Вінницької області у 2015 р. Статистика: Головне управління статистики у Вінницькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.vn.ukrstat.gov.ua](http://www.vn.ukrstat.gov.ua)
5. Сегеда С.А. Оцінка споживання основних продовольчих продуктів в Україні / Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету.

Серія: Економічні науки / Редколегія: Калетнік Г.М. (головний редактор) та інші. – Вінниця, 2012. – Випуск 3 (69), Том 1. – С. 195-199.

6. Сегеда С.А. Сільське господарство як основа функціонування аграрно-продовольчого ринку України / Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Вип. 1 (6) – Т. 1. – Полтава: ПДАА. – 2013. – С. 227-234.

7. Сегеда С.А. Характеристика споживання продовольства в Україні та основні фактори впливу на його рівень / Вісник Хмельницького національного університету. – Хмельницький, 2015. – Том 2. – № 2 (222). – С. 197-201.

8. Сільське господарство України / Статистичний збірник / За ред. О.М. Прокопенко – Київ: Державна служба статистики України, 2015. – 386 с.

9. Тваринництво України. Статистичний збірник / За ред. О.М. Прокопенко. – Київ: Державна служба статистики України, 2016. – 210 с.

---

# ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

---

УДК 336.74:336.77

Е.І. Гатаулліна, к.е.н.

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

## ОБЛІКОВА СТАВКА ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКУ ЯК ІНСТРУМЕНТ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ

*У статті визначено місце та значення облікової ставки центрального банку як одного із інструментів впливу на грошово-кредитну політику. Зазначено переваги та недоліки підвищення та зниження облікової ставки, проаналізовано показники за останні роки в Україні. На основі аналізу емпіричних відомостей виявлено суттєві недоліки у регулюванні НБУ облікової ставки, запропоновано заходи щодо їх усунення.*

**Ключові слова:** облікова ставка, НБУ, грошово-кредитна політика, інфляція, інфляційне таргетування, інструменти.

Національний банк України – Центральний банк України, єдиний емісійний центр держави, державний орган грошово-кредитного та валютного регулювання, нагляду за комерційними банками; особливий центральний орган державного управління, юридичний статус, завдання, функції, повноваження і принципи організації якого визначаються Конституцією та Законом України Національний банк України виконує всі функції притаманні центральному банку держави [5]. Для досягнення своїх цілей НБУ використовує відповідні інструменти, які за механізмом своєї дії діляться на прямі і непрямі.

До прямих інструментів грошово-кредитної політики відносять обмеження розмірів процентних ставок, встановлення агрегованої та індивідуальної кредитної межі, визначення правил розміщення кредитів для окремих фінансових інститутів, резервні вимоги.



Непрямі інструменти грошово-кредитної політики можуть тільки побічно впливати на монетарні кредитні агрегати всієї банківської системи. Основні з них – це операції на відкритому ринку, договори про зворотний викуп цінних паперів, вільні кредитні аукціони, переговори та попередження, а також ряд інших.

Визначенню теоретичних засад і аналізу практичного застосування облікової ставки як інструмента монетарного та валютного регулювання присвячені праці багатьох знаних економістів: як зарубіжних, зокрема Нобелівських лауреатів Пола Кругмана та Роберта Мандела, а також Джона Тейлора та Джефрі Френкеля, так і українських, серед яких варто назвати О. І. Береславську, А. С. Гальчинського, О. В. Дзюблюка, Ф. О. Журавку, В. І. Міщенко та інших.

Головним завданням НБУ у сфері грошово-кредитної політики є збереження фінансової стабільності в країні, як головної передумови забезпечення економічного зростання та підвищення добробуту населення. Досягнення цієї мети потребуватиме від Національного банку продовження виваженої монетарної політики. Вона має бути спрямована, з одного боку на контролювання темпів інфляції, а з другого - на створення монетарних передумов для підтримання процесів економічного зростання, що потребуватиме забезпечення зростаючого попиту на гроші з боку суб'єктів господарювання.

Грошово-кредитна політика формується на основі поточного прогнозу позитивного сальдо торгівельного балансу, зростання прямих іноземних інвестицій та надходжень від приватизації, позитивної динаміки інших макроекономічних та монетарних індикаторів. Національний банк повинен підтримувати динаміку стабільного курсу гривні на економічно обґрунтованому рівні, яка б сприяла розвитку експорту, а відтак і економічному зростанню, але не впливала б на фінансову стабільність та інфляцію.

Отже, згідно із Положеннями Закону України "Про Національний банк України" пріоритетною цілю грошово-кредитної політики визначено

забезпечення стабільності грошової одиниці. Для виконання цієї цілі Національний банк України використовує наявні монетарні інструменти, у тому числі облікову ставку. Облікова ставка (discount rate) – один із монетарних інструментів, за допомогою якого Національний банк України встановлює для банків та інших суб'єктів грошово-кредитного ринку орієнтир щодо вартості залучених і розміщених грошових коштів на відповідний період. Облікова ставка є базовою процентною ставкою щодо інших процентних ставок Національного банку України, використовується Національним банком України одночасно як засіб реалізації грошово-кредитної політики та орієнтир ціни на гроші, а динаміка облікової ставки характеризує основні напрями змін грошово-кредитного регулювання. Інакше кажучи, політика облікової ставки являє собою проценту за позиками, які центральний банк надає комерційним банкам, що впливає на їх здатність розширювати кредитні операції.

Комерційні банки при необхідності можуть отримувати кредити центрального банку в процесі рефінансування шляхом переобліку векселів або під заставу цінних паперів. Центральний банк змінює облікову ставку залежно від типу грошово-кредитної політики, яку необхідно реалізувати в даний період. Існує два типи грошово-кредитної політики, які впроваджують центральний банк - політика «дорогих» та «дешевих» грошей.

При проведенні політики "дорогих грошей" центральний банк має на меті подорожчання процесу рефінансування кредитних установ, а тому підвищує облікову ставку. Це ускладнює для комерційних банків можливість отримати позику в центральному банку і одночасно підвищує ціну кредитів, що надаються комерційними банками. В результаті скорочуються кредитні вкладення в економіку і, відповідно, гальмується зростання виробництва.

При політиці "дешевих грошей" метою центрального банку є полегшення доступу комерційних банків до рефінансування шляхом переобліку векселів, у зв'язку з чим облікова ставка знижується. Це у свою чергу стимулює розширення кредитних операцій банків, що сприяє прискоренню темпів економічного росту.

Рівень облікової ставки впливає не лише на грошовий ринок, а й на ринок капіталів, оскільки підвищення ставок центрального банку зумовлює зниження попиту на цінні папери і відповідно їх ринкової вартості, а пониження ставок спричиняє зворотні процеси. Крім того, підвищення ставки сприяє притоку в країну іноземних капіталів, що призводить до зростання обмінного курсу національної валюти.

Зміна офіційної облікової ставки є також свого роду орієнтиром для комерційних банків, що означає перехід центрального банку до нової грошово-кредитної політики і стимулює банки вносити корективи у процентні ставки за власними кредитами. У той же час даний метод грошово-кредитної політики є недостатньо ефективним, оскільки охоплює лише ті комерційні банки, які мають потребу в кредитах центрального банку. Тому зміна облікової ставки частіше застосовується центральним банком у поєднанні з іншими методами грошово-кредитного регулювання.

Національний банк України визначає рівень облікової ставки, ураховуючи цілу низку макроекономічних та монетарних показників, основними з яких є: фактичний та прогнозований рівень інфляції; темпи економічного зростання; фактичний та прогнозований обсяг грошової маси; динаміка ринкових процентних ставок; динаміка обмінного курсу національної валюти; інфляційні або девальваційні очікування та інше.

Динаміка облікової ставки НБУ за останні роки відображена у табл.1.

Проаналізуємо дані таблиці 1. У 2014 році облікова ставка НБУ зростає вже двічі, щоразу — на три процентних пункти. З 6,5% до 9,5% річних у середині квітня-2014, і до 12,5% річних — в середині липня-2014. Таке різке підвищення ставки в останній раз відбувалось на початку 2008 року, але й тоді масштаб його поступався нинішньому: за чотири місяці (з початку 2008 року по кінець квітня-2008) облікова ставка виросла всього на чотири процентних пункти, з 8% до 12% річних. Правління Національного банку України 15 вересня 2016 року ухвалило рішення про зниження облікової ставки до 15%.

При цьому, регулятор зазначає, що дані дії спрямовані на стабілізацію ринку і підтримку бізнес-клімату в країні.

За 2016 рік це була третя хвиля зниження облікової ставки, яку проводить НБУ. У червні ставка була зафіксована на рівні 16,5%, потім в липні її знизили до 15,5% і ось з вересня облікова ставка Національного банку для комерційних фінансових установ становила 15%. При цьому, уряд вважає необхідністю рухатися в такому напрямку і продовжувати мінімізувати даний показник, беручи за основу дані країн Євросоюзу.

Таблиця 1

**Облікова ставка НБУ протягом 2015-2017 років [7]**

Період	% річних
2017	
з 14.04	13
2016	
з 28.10	14
з 16.09	15
з 29.07	15.5
з 24.06	16.5
з 27.05	18
з 22.04	19
з 29.01	22
2015	
з 25.09	22
з 28.08	27
з 04.03	30
з 06.02	19.5
с 15.04.2014	9,5
с 13.08.2013	6,5

«Правління Національного банку України прийняло рішення про зниження облікової ставки до 15% річних з 16 вересня 2016 року. Пом'якшення монетарної політики обумовлено подальшим зниженням ризиків для цінової стабільності і узгоджується з цілями по інфляції - 12% +/- 3 п.п. на 2016 рік і 8% +/- 2 п.п. на 2017 рік », - йдеться в прес-службі регулятора [5].

Варто відзначити, що середньостатистична ставка в європейських країнах складає не більше 5%. Більш того, деякі країни припускали ввести навіть негативну ставку для стимулювання ринку, проте, вчасно припустили, що цей механізм дієвим не буде. Таким чином, беручи до уваги посилення гармонізації української системи з європейською, члени правління НБУ прийняли рішення про зниження облікової ставки.

Підвищення облікової ставки мало кілька наслідків, серед яких:

1. Позичальники під плаваючу ставку платити більше. Те, що облікова ставка НБУ підвищилась, в першу чергу відбилося на деяких позичальниках. Зокрема — тих, хто виплачує кредит під плаваючу ставку, базою якої виступає облікова ставка НБУ. Підвищення «базису» відразу на шість процентних пунктів при сумі позики в 200 тисяч гривень і строк 20 років призвело до підвищення щомісячного аннуїтетного платежу приблизно на 1500 гривень. Хороша новина в тому, що таких позичальників не так вже й багато. Серед 50-ти банків-лідерів за активами кредити під плаваючу ставку з прив'язкою до облікової ставки НБУ в останні три роки видавав лише банк CreditAgricole, і то — лише до середини 2013 року. Але й ті позичальники, які встигли отримати саме такий кредит, зміни відчували не відразу: за умовами, що діяли в банку, розмір плаваючої ставки за такими договорами переглядається один раз на рік або на п'ять років.

2. Прострочення по кредиту обходиться дорожче. Ще одна ситуація, в якій фізособа може безпосередньо зіткнутись з обліковою ставкою НБУ — прострочення за кредитним або іншим договором, і необхідність сплатити пеню. Остання звичайно розраховується на основі облікової ставки. В Україні існує закон, яким встановлено відповідальність за несвоєчасне виконання грошових зобов'язань, за яким передбачено, що у разі невиконання або несвоєчасного виконання грошового зобов'язань боржник зобов'язаний сплатити на користь кредитора пеню, розмір якої не може перевищувати подвійної облікової ставки Національного банку України.

Так, якщо ще на початку 2014 року за прострочення по кредиту позичальник заплатив би не більше 13% річних, то в липні-2014 пеня могла нараховуватись вже за ставкою до 25% річних. Точний її розмір, зрозуміло, залежить від умов конкретного договору.

3. Інфляція переходить під контроль НБУ. Однак головна мета поточного підвищення облікової ставки — це перехід НБУ до політики інфляційного таргетування. Така вимога прописана в кредитному меморандумі, підписаному з МВФ. Згідно з ним, Нацбанк зобов'язався перейти до таргетування інфляції протягом року — до травня-2015. Інфляційне таргетування — звичний механізм для центробанків розвинених країн.

Таргетування інфляції поки запущено Нацбанком в «тестовому» режимі — механізми використовуються, але щоб вони приносили потрібний результат, необхідно провести реформи, які збільшать вплив НБУ на ринкову вартість кредитів.

Крім того, інфляція 2014 року в першу чергу обумовлена не факторами попиту (емісія грошей, підвищення доходів населення, зростання кредитування фізосіб), а факторами пропозиції — подорожчанням імпортованих товарів через девальвацію гривні.

4. Ставки за вкладами і позиками не змінилися. Підвищення облікової ставки не позначиться на ставках по кредитах і депозитах для населення. У першу чергу тому, що ставки ці на порядок вище облікової. Приміром, за кредитами готівкою від 50-ти банків-лідерів ринку послуг для населення в липні-2014 реальні ставки «стартують» в районі позначки 30% річних, а по депозитах для фізосіб у гривні банки-лідери пропонують до 25,5% річних .

5. Рецесія економіки продовжилась. Подорожчання кредитних ресурсів відобразилося не тільки на позичальниках-фізособах — для підприємств позикові кошти також подорожчали. При цьому відновлення української економіки, розвиток виробництва і створення нових робочих місць вимагає

якраз доступу виробників до дешевих кредитів. Так що чекати, що українська економіка почне семимильними кроками виходити з кризи, очевидно, поки не варто[4].

З іншого боку, пріоритетне завдання НБУ на сьогодні — стабілізація фінансового ринку та приборкання інфляції. Це в свою чергу також важливо для інвестиційного клімату країни і, відповідно, зростання економіки в більш довгостроковій перспективі. А боротьба з інфляцією завжди супроводжується уповільненням зростання виробництва.

Правління Національного банку України прийняло рішення про зниження облікової ставки з 30% до 27% з 28 серпня 2015 року.

За інформацією НБУ відповідне рішення було мотивоване «зниженням інфляційних і девальваційних очікувань, стабілізацією валютного ринку і, як наслідок, формуванням стійкого тренду на сповільнення інфляції»[5].

Станом на 1 січня 2015 року облікова ставка становила 14%. 6 лютого Нацбанк підвищив її до 19,5%, а ще через місяць (6 березня) – до 30%.

Облікова ставка у 30% була найвищою за останні 15 років (з квітня 2000 року). Згідно з офіційною статистичною інформацією, опублікованою на сайті НБУ, за весь період незалежності найвищою облікова ставка була у кризовий 1994 рік, коли вона досягла 300 відсотків (тоді економіка країни перебувала під впливом галопуючої інфляції), а найнижчою у 2013-му – 6,5%.

На думку фінансових аналітиків зниженням облікової ставки Нацбанк приваблює нових інвесторів. Зокрема в ефірі радіостанції Голос Столиці експерт в банківській галузі Ігор Шевченко зауважив: «Облікова ставка НБУ була однією з головних ставок, від яких відштовхувалися комерційні банки для кредитування своїх клієнтів. Звичайно, 3% не дадуть істотного сплеску для ефективної роботи, але НБУ добре себе проявив. Нацбанк таким чином покращує умови для бізнесу і покращує макроекономіку. Це таке запрошення для інвесторів, щоб вони вкладали гроші в нашу економіку»[1].

За 2016 рік було зафіксовано інфляцію 12,4%, і Національний банк не без гордості відзвітував про досягнення задекларованої цілі.

Водночас, з початку 2017 року інфляція у річному вимірі прискорилася і в березні становила 15,1%.

Незважаючи на це, НБУ 13 квітня після майже піврічної перерви знизив облікову ставку на 1 відсотковий пункт до 13%, тобто зробив гривневий ресурс дешевшим. У Міжнародному валютному фонді вважають, що з огляду на непевність, пов'язану з механізмом трансмісії, Національному банку України варто поступово і надалі знижувати облікову ставку.

Про це йдеться в документі МВФ «Перехід до інфляційного таргетування і підвищення ефективності грошово-кредитної політики», повідомляється на сайті Фонду.

«Враховуючи велику непевність ситуації в Україні і собівартість недотримання мети, НБУ повинен бути пильним, поступово коригуючи стан монетарної політики. Враховуючи невизначеність, пов'язану з механізмом трансмісії, значну частку цін на продовольчі товари (пов'язані з товарами споживання) в ІСЦ і важливість мінімізації втрат від недотримання мети для зміцнення довіри, НБУ варто поступово і надалі знижувати облікову ставку», – йдеться в повідомленні [8].

У документі також вказано, що поступові зміни дають суб'єкту час пристосуватися – зокрема, банкам, можливо, доведеться коригувати свої ціни і структуру для збереження прибутковості, а також обмежувати волатильність надлишкової ліквідності.

Отже, підвищення рівня облікової ставки веде до подорожчання кредитів центрального банку для комерційних банків. У цьому випадку комерційні банки прагнуть компенсувати свої втрати, викликані зростанням облікової ставки, тобто подорожчанням кредиту, шляхом підвищення ставок за кредитами, яких вони надають суб'єктам економіки (позичальникам). Крім того, подорожчання кредитів центрального банку стримує попит на кредит з боку



комерційних банків. У кінцевому підсумку підвищення рівня облікової ставки призводить до падіння обсягів рефінансування, зменшення грошової бази і звуження пропозиції грошей. Зниження центральним банком рівня облікової ставки має зворотний вплив. Воно стимулює зростання попиту на кредит з боку комерційних банків, веде до зростання обсягів рефінансування, збільшує грошову базу і розширює пропозицію грошей

**Список використаних джерел:**

1. Дацюк Віталій Що означає зниження облікової ставки НБУ [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://prozak.info/Dilo/Ekonomika/SCHO-oznachae-znizhennya-oblikovoyi-stavki-NBU>

2. Журавка Ф. О. Дисконтна політика НБУ як інструмент реалізації валютної політики держави [Текст] / Ф. О. Журавка // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України: зб. наук. пр. – Львів, 2008. – Вип. 1(69): Фінансовий ринок України: глобалізація та євроінтеграція. – С. 293-298

3. Милованов Т. Мета і завдання НБУ на 2017: одного інфляційного таргетування замало [Електронний ресурс]. – Режим доступу :[\[https://voxukraine.org/2017/01/17/inflation-targeting-ua/\]](https://voxukraine.org/2017/01/17/inflation-targeting-ua/)

4. Новини світу кредитування та банківських послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://groshi-v-kredit.org.ua/>

5. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>

6. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 №2121-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>

7. Фінансовий портал Мінфін [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://index.minfin.com.ua/index/infl/>

8. Фінанси України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://finance.ua/ua/>

**ПЕРЕДУМОВИ ВПРОВАДЖЕННЯ НОВОЇ МОДЕЛІ МЕДИЧНОГО  
СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ**

*У статті розкрито теоретичні та практичні аспекти страхової медицини і системи медичного страхування. Досліджено головні принципи та основні завдання світової страхової медицини. У статті висвітлено фінансові аспекти щодо розвитку медичного страхування в Україні на основі досвіду зарубіжних країн. Досліджено територіальний принцип побудови програм медичного страхування.*

**Ключові слова:** *медичне страхування, страхова медицина, страхова програма, комплексне медичне страхування, добровільне медичне страхування.*

На сучасному періоді існування України головною домінантою є проблема швидкого опанування нових шляхів та механізмів її соціально-економічного розвитку. До пріоритетних напрямів соціальної політики держави належить система охорони здоров'я, оскільки людина, її здоров'я та життя є найвищою соціальною цінністю, що затверджено ст. 3 Конституції України та водночас є ваговою складовою соціально-економічного потенціалу країни.

Орієнтація України на Європейський простір передбачає проведення реформ щодо системи охорони здоров'я. Важливе місце у цьому питанні відводиться страховій медицині, зокрема медичному страхуванню, адже створення належних умов для його розвитку у довгостроковій перспективі сприятиме підвищенню рівня соціальних гарантій та соціального захисту громадян.

Метою статті є дослідження сучасних парадигм страхової медицини та медичного страхування зокрема.

В Україні основні проблеми теорії та практики страхування і його особливості (у т. ч. медичного страхування) в умовах ринкової економіки досліджували вчені Т. Артюх, В. Базилевич, К. Воблий, О. Гаманкова, С. Горянська, В. Єрмілов, О. Клименко, І. Кондрад, Т. Марченко, М. Мних, Я. Шумелда, Т. Яворська та інші. Серед зарубіжних науковців необхідно виділити роботи А. Аткінсона, Е. Берковіца, К. Блека, О. Гвозденка, Е. Кагаловської та інших фахівців.

Більшість українців живуть у страху стикнутись з вітчизняною системою охорони здоров'я. Попри сплату громадянами з власної кишені майже половини коштів на охорону здоров'я, додатково до загальнодержавних податків вони вимушені отримувати послуги, що надаються на базі застарілої інфраструктури, без гарантій якості і поважного ставлення до прав та гідності пацієнтів.

Дисфункціональність існуючої системи спричинена специфікою її організації та фінансування. В Україні кошти, які збираються через загальні податки та акумулюються в державному бюджеті, витрачаються не на фінансування медичних послуг та лікарських засобів конкретним особам у разі їх хвороби, а на підтримку існування наявної мережі закладів охорони здоров'я незалежно від кількості та якості фактично наданих ними пацієнтам послуг [3].

Є вкрай неефективним таке використання коштів, і багато громадян не може розраховувати на вчасне і якісне безоплатне лікування в державних та комунальних закладах охорони здоров'я. Як наслідок, населення платить за охорону здоров'я двічі: спочатку у вигляді регулярних податків, а потім – з кишені для купівлі лікарських засобів, оплати процедур або неофіційного гонорару лікарю [3].

Міжнародний досвід, рекомендації Всесвітньої організації охорони здоров'я, а також дослідження специфіки використовуваної сьогодні моделі системи охорони здоров'я України свідчать, що єдиним способом забезпечити якісний медичний захист без фінансового стресу для громадян є перехід до фінансування медицини за страховим принципом (шляхом запровадження державного солідарного медичного страхування, яке може стати основою для впровадження в майбутньому класичного загального медичного страхування).

Що вкладається в поняття «страхова медицина» і «медичне страхування»?

Страхова медицина – це складна і надзвичайно мобільна система товарно-ринкових відносин в галузі охорони здоров'я, де товаром виступає оплачувана конкурентоспроможна гарантована якісна і достатня за обсягом медична послуга, провокована ризиком для здоров'я, а «покупцем» її може бути держава, група людей (виробничі колективи, заклади та установи різних форм власності) або фізичні особи, які знаходяться в умовах ризику для здоров'я [2, с.16].

Медичне страхування – це система організаційних та фінансових заходів щодо забезпечення діяльності страхової медицини [2, с.18].

Метою страхової медицини та медичного страхування є гарантування громадянам при виникненні страхового випадку права на отримання медичної допомоги за рахунок накопичених коштів та фінансування профілактичних заходів.

З цього можна зробити висновок, що у наведених поняттях мета одна, а завдання та підходи — різні.

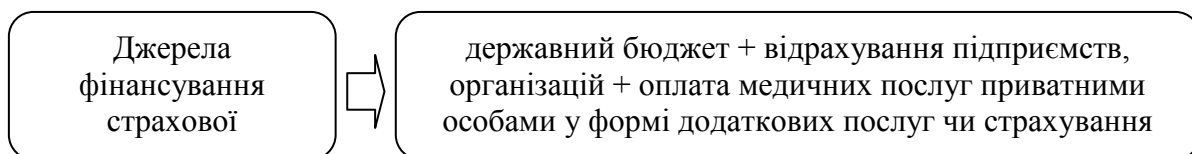
Головні принципи світової страхової медицини представлені на рисунку 1.



Рисунок 1. Головні принципи світової страхової медицини

Складено автором на основі [3]

Запровадження страхової медицини – це не тільки і не стільки зміна кількості джерел фінансування (рис. 2.), скільки перехід на нові форми організації та управління в системі охорони здоров'я (колективний підряд, бригадна форма, оренда, приватна практика), оплати праці (згідно зі стандартами надання медичної допомоги та оцінкою якості проведеного лікувально-діагностичного процесу) за обсяг виконаної роботи, зміни пріоритетів у наданні медичної допомоги (зі стаціонарної допомоги на амбулаторно-поліклінічну) і високу якість медичних послуг та їх відповідності соціальним гарантіям страхового поліса, вільного вибору лікаря і лікувально-профілактичного закладу пацієнтом, боротьби за пацієнта та багато чого іншого.



**Рисунок 2. Джерела фінансування страхової медицини**

Складено автором на основі [2]

Для реалізації нової моделі охорони здоров'я вже сьогодні необхідні управлінські структури та посередницькі організаційні (страхові організації, фонди, каси), медичний персонал, який спеціально підготовлений та більш відповідальне ставлення до свого здоров'я застрахованих. Якщо в сучасній економіці системи охорони здоров'я все ще дискутуються питання про те, чи можливо кваліфікувати діяльність галузі медичного забезпечення як якість товару, то для страхової медицини це є безумовним фактором.

За характером фінансування системи медичного страхування визначаються в першу чергу принципом її організації: державною, соціального страхування, платною (рис. 3).

Державні системи охорони здоров'я в капіталістичних системах мають багато спільного з існуючою поки що системою охорони здоров'я України, однак суттєво різняться за конкретними формами управління, передбачаючи ступінь децентралізації, самостійності закладів охорони здоров'я і т. д.

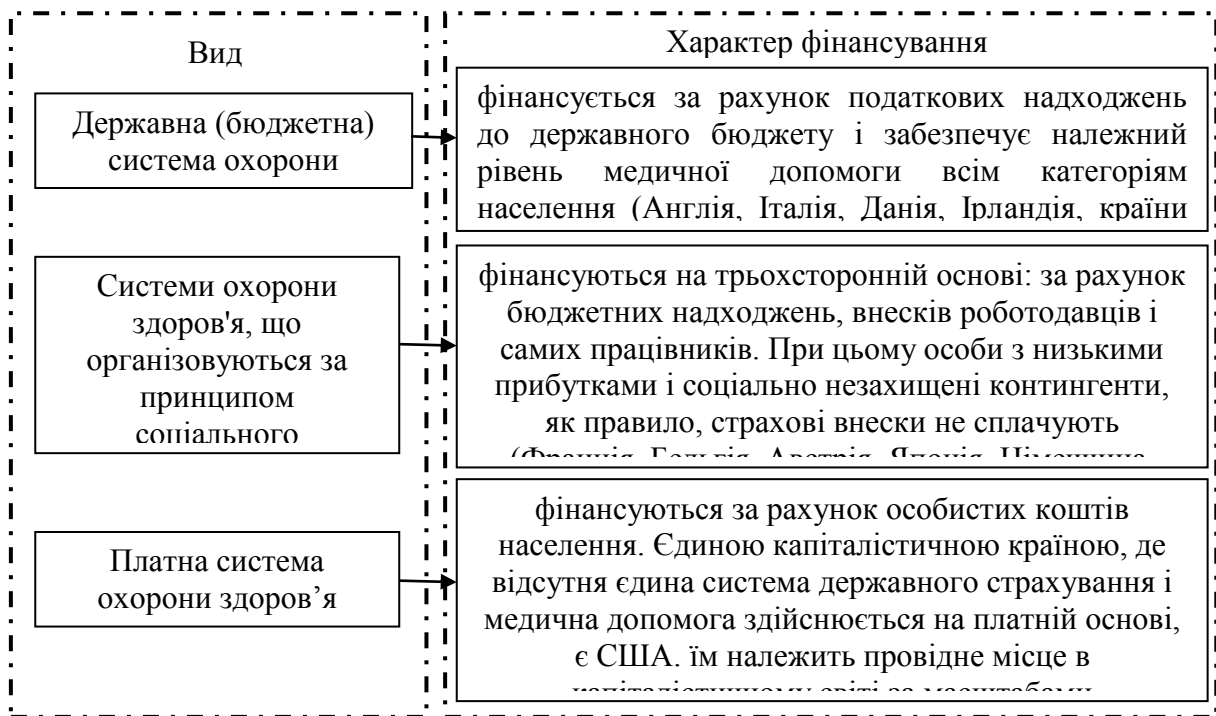


Рисунок 3. Види фінансування системи медичного страхування

Складено автором

Характерним для системи охорони здоров'я, що базується на принципі соціального страхування, є участь населення у витратах (певні види і обсяг медичної допомоги оплачуються населенням самостійно, окрім коштів страхування) і соціальна солідарність (здоровий платить за хворого, молодий — за старого, багатий — за бідного).

Єдиною капіталістичною країною, де відсутня єдина система державного страхування і медична допомога здійснюється на платній основі, є США. їм належить провідне місце в капіталістичному світі за масштабами нагромаджених ресурсів в охороні здоров'я.

Медичне страхування за принципом управління має централізовану, децентралізовану та змішану форми.

Основними джерелами компенсації фінансових витрат на медичне забезпечення населення країн світу є страхування здоров'я, форми якого дуже різноманітні. Вони різняться за джерелами і умовами фінансування, переліком медичних послуг, організаційними формами їх надання тощо. Як правило, в кожній країні функціонує декілька джерел фінансування страхування здоров'я.

У більшості розвинутих країн функціонують розгалужені системи медичного страхування, які охоплюють значні контингенти населення, що включають сільськогосподарських та промислових працівників, службовців і членів їх сімей, тих хто навчається, дрібних підприємців тощо.

На сьогоднішній день, за даними ВООЗ, різноманітні системи страхової медицини поширилися в 30-ти країнах, що входять в Організацію Економічного Співробітництва і Розвитку (ОЕСР) і охоплено ними більше 800 млн. осіб з компенсацією із громадських фондів близько 74 % витрат на лікування хворих.

Охорона здоров'я у розвинутих країнах є однією із галузей, що найбільш динамічно розвивається, а витрати на її фінансування швидко зростають та сягають астрономічних сум.

У системах медичного страхування країн світу величина страхового внеску або податку коливається в межах від 1 до 15 % прибутку і залежить, як правило, від рівня останнього.

У фонди страхування внески працюючих і підприємців складають відповідно: в Німеччині по 6,5 %, у Франції – 4,5 % та 13,45 %, в Нідерландах – 5,35 % та 13,51 %, в Бельгії 2,3 та 5,55 % від суми прибутку. Зазвичай, від внесків звільняються пенсіонери та особи з низьким заробітком. У більшості страхових систем пацієнт як доповнення до страхових внесків оплачує певну частину вартості медичної допомоги в момент її отримання, тобто застосовується принцип «участь у витратах».

Медичне обслуговування у США здійснюється на платній основі, де 64 % американців купують поліси приватного медичного страхування, витрачаючи на це майже 10 % чистого прибутку. Обсяг медичної допомоги при приватному страхуванні залежить від розміру страхового внеску.

За формами страхування медичне страхування розподіляється на обов'язкове та добровільне.

Обов'язкове медичне страхування є частиною системи соціального страхування і виступає основною формою медичного страхування в країнах з ринковою економікою. Даний вид страхування здійснюється відповідно до

законодавчих актів держави, в яких передбачаються умови і порядок його проведення, реалізується у відповідності з програмами, що визначають гарантований обсяг та умови надання медичної допомоги населенню і проведення необхідних профілактичних заходів.

В Україні ще не прийнято закону про медичне страхування, хоча в Законі «Про страхування» (додаток 9) воно назване першим у переліку обов'язкових видів страхування. (Очікується, що обов'язкове медичне страхування в Україні набуде ознак соціального страхування і ґрунтуватиметься на принципі «багатий платить за бідного, здоровий — за хворого, молодий — за особу похилого віку»).

Держава надає рівне право на гарантований обсяг медичної допомоги населенню, яке підлягає обов'язковому медичному страхуванню, незалежно від величини фактично виплачених сум страхового внеску. Отримати таку медичну допомогу, застрахований за програмою обов'язкового медичного страхування, може на всій території держави, в тому числі і за межами постійного місця проживання, з подальшими взаєморозрахунками між страховими організаціями згідно з тарифами, затвердженими для взаєморозрахунків.

Держава, разом з тим, надає право застрахованим у межах території проживання проводити вибір місця отримання медичної допомоги, лікувально-профілактичного закладу і лікаря, що мають договір про участь у програмах обов'язкового медичного страхування зі страховою організацією, де застраховано конкретних громадян.

Базова програма та правила обов'язкового медичного страхування затверджується урядом країни. Обсяг гарантованої медичної допомоги населенню за обов'язковим медичним страхуванням відповідає розміру страхових виплат, але не менше базової програми, яка будується на основі стандартів надання медичної допомоги.

Визначені розміри страхового внеску за обов'язковим страхуванням для підприємств (в % до фонду оплати праці чи прибутку) встановлюються виконавчими структурами не нижче базового внеску з урахуванням індексації цін, у залежності від ступеня несприятливого впливу виробничого середовища на стан здоров'я працюючих.



Обов'язкове медичне страхування непрацюючого населення здійснюється згідно з договорами адміністрацій територій зі страховими організаціями.

Обов'язкову страхову медичну програму страхові медичні організації (компанії, фонди) реалізують за угодою з лікувально-профілактичним закладом (незалежно від форм власності), приватно практикуючими лікарями, лікарями загальної практики (сімейними), які ліцензовані та акредитовані в установленому законом порядку, по наданню медичної допомоги застрахованій стороні в обсязі, передбаченому затвердженою базовою програмою.

Діяльність ЛПЗ, медичного персоналу, окремих лікарів у межах обов'язкового медичного страхування згідно з договором зі страховою організацією оплачується страховиком за затвердженими тарифами на послуги чи нормативним фінансуванням на одну особу.

Обсяг та якість медичної допомоги обумовлюється в угоді між страховою організацією та ЛПЗ на основі затверджених клініко-статистичних груп і контролюється страховою організацією.

Форми типового договору, порядок проведення і особливості умови для ліцензування обов'язкового страхування визначаються кабінетом міністрів країни.

Добровільне медичне страхування може здійснювати як додаткове медичне страхування при наявності в країні обов'язкового медичного страхування, або як самостійний вид страхування. Найбільш розвинуте добровільне медичне страхування на комерційній основі в країнах з ліберальною ринковою економікою.

В Україні згідно з Декретом Кабінету Міністрів «Про страхування» № 47-93 від 10 травня 1993 року та в подальшому Законом України «Про страхування» від 7 березня 1996 року запроваджено добровільне медичне страхування.

Добровільне медичне страхування на відміну від обов'язкового медичного страхування, що фінансується за рахунок цільових податків, є важливим видом фінансово-комерційної діяльності та регулюється законом «Про страхування».

При добровільному медичному страхуванні в ролі застрахованої сторони можуть виступати, як юридичні, так і фізичні особи.

Добровільне страхування здійснюється на основі договору між страхувальником і страховиком. Ним, як правило, охоплюються ті юридичні та фізичні особи, котрі не підпадають під обов'язкове страхування і бажають застрахуватись. Правила добровільного страхування, які визначають загальні умови і порядок його проведення, встановлюються страховиком самостійно у відповідності з положенням закону, а конкретні умови страхування визначаються при укладанні договору страхування.

Предметом договору є надання застрахованій стороні послуг, що сприяють охороні здоров'я, розширюють можливості і умови отримання профілактичної, лікувально-діагностичної і реабілітаційної допомоги в обсязі, передбаченому договором, за рахунок коштів страхових медичних компаній (фондів), сформованих із добровільних страхових внесків та організаційних заходів по залученню лікувально-оздоровчої бази.

Зміст добровільних страхових програм визначається ситуацією в охороні здоров'я, що склалася з дефіцитними видами лікувально-профілактичної допомоги та обсягом рівня гарантованої медичної допомоги за програмою обов'язкового медичного страхування. Страхові програми узгоджуються з територіальними органами управління охороною здоров'я, що стимулює найбільш перспективні форми і напрямки добровільного страхування.

Під добровільним медичним страхуванням у вузькому значенні слова розуміють страхування, що забезпечує оплату медичних послуг, переважно пов'язаних з лікуванням. Однак це поняття може бути розширене.

У сучасному добровільному медичному страхуванні набувають поширення диференційовані програми страхування, в які за вибором застрахованих, включаються такі елементи, як профілактичне страхування з метою оплати профілактичних та спортивно-оздоровчих послуг, страхування на випадок реабілітації, стійкої та тимчасової непрацездатності, страхування життя.

Зарубіжні фахівці стверджують, що в системі страхування життя також закладені певні медичні можливості, де тривалість життя застрахованих залежить від умов його страхування: вона збільшується при виплаті страхових сум особам, які дожили до певного віку.

Таким чином, комплексне (повне) медичне страхування здоров'я, на думку Ю.П.Лисицина, В.И.Стародубова, Е.Н.Савельевой (1995), громадян передбачає:

- 1) лікарняне страхування (стаціонарне і амбулаторно-поліклінічне, що включає і оплату оперативних втручань);
- 2) медикаментозне страхування (забезпечення лікарськими засобами за рахунок страхових фондів);
- 3) стоматологічне страхування;
- 4) профілактичне страхування;
- 5) реабілітаційне страхування;
- 6) страхування від нещасних випадків та травм;
- 7) страхування на випадок тимчасової непрацездатності;
- 8) страхування на випадок тривалої непрацездатності;
- 9) репродуктивне страхування жінок;
- 10) страхування життя.

Найбільш широко перераховані види медичного страхування використовуються приватними страховими компаніями для створення привабливих для клієнтів різних страхових програм. У майбутньому комплексне страхування здоров'я може бути використане і в системі обов'язкового медичного страхування, оскільки в багатьох країнах світу до програм обов'язкового медичного страхування включаються елементи профілактики. Найбільш перспективною видається можливість забезпечення комплексного диференційованого страхування здоров'я при розумному поєднанні обов'язкового та добровільного медичного страхування.

Страхові програми добровільного медичного страхування трудових колективів базуються на потребах і можливостях колективу в доповнення до обов'язкового медичного страхування, а при індивідуальному страхуванні

громадяни отримують страхові поліси, які дають право конкретно визначені пільги за обсягом та переліком послуг, умовах вибору медичного закладу та конкретних лікарів.

Конкретні страхові ставки добровільних страхових внесків базуються на добровільній основі з урахуванням зацікавленості сторін та на оцінці ймовірності захворювань. Страховик встановлює шкалу ставок внесків при індивідуальному страхуванні з урахуванням віку, статі, стану здоров'я, умов праці та побуту, місця проживання, інших факторів ризику здоров'я.

У разі неповного чи неякісного надання медичних послуг, передбачених страховим планом, страховик повертає застрахованому суми грошей, передбачених договором.

В свою чергу програми медичного страхування розподіляються за своїм використанням на базову програму обов'язкового медичного страхування, територіальні програми обов'язкового медичного страхування, програми добровільного медичного страхування і багато в чому визначають діяльність медичних закладів.

Обов'язково слід врахувати, що не усі медичні послуги можуть фінансуватися за програмами медичного страхування.

Держава повинна продовжувати фінансувати зі свого бюджету заклади охорони здоров'я і оплачувати, таким чином, дорогі медичні послуги, соціально важливі види медичної допомоги, медичне обслуговування за державними програмами, діяльність науково-дослідних інститутів та медичних закладів освіти.

У відповідності з законом базова програми обов'язкового медичного страхування опрацьовується Міністерством охорони здоров'я і затверджується на рівні держави урядом представляє собою науково обґрунтовані пропорції обсягів амбулаторно-поліклінічної, стаціонарної допомоги по певних медичних спеціальностях і вимагає для їх забезпечення матеріальних, кадрових і фінансових ресурсів. Вона повинна гарантувати забезпечення громадян первинною медико-санітарною допомогою, включаючи швидку медичну

допомогу, діагностику і лікування в амбулаторно-поліклінічних умовах; профілактику захворювань; стаціонарну допомогу.

У відповідності з базовою програмою органи державного управління, як суб'єкти держави, затверджують територіальні програми обов'язкового медичного страхування. Обсяг та умови надання медичної допомоги, що передбачаються територіальними програмами, не можуть бути меншими встановлених у базовій програмі.

Територіальний принцип побудови програми обов'язкового медичного страхування передбачає системний підхід до організації мережі ЛПЗ території як єдиної організаційної та функціональної системи медичних закладів, що забезпечують виконання гарантованого населенню обсягу медичної допомоги.

У програмі представляються мінімальні обсяги медичної допомоги, що гарантовані населенню державою, та розрахунки вартості медичної допомоги в цінах (у подальшому вони можуть бути використані з урахуванням індексації).

За програмами обов'язкового медичного страхування для забезпечення реального фінансування медичної допомоги необхідне першочергове створення організаційної системи медичного страхування.

Основою реально діючої системи обов'язкового медичного страхування повинна стати територіальна програма, яка опрацьовується з урахуванням базової державної програми і додаткових місцевих матеріальних ресурсів охорони здоров'я.

Програми обов'язкового медичного страхування повинні переглядатися в залежності від потреб у медичній допомозі, що гарантована населенню, матеріальних та фінансових можливостей суспільства в галузі охорони здоров'я.

Страхові медичні організації реалізують обов'язкові страхові програми за угодами з лікувально-профілактичними закладами незалежно від форм власності, приватними лікарями чи лікарями загальної практики (сімейними

лікарями), які мають ліцензії та пройшли акредитацію. Медична допомога застрахованій стороні надається в обсязі, який передбачений затвердженою базовою програмою обов'язкового медичного страхування.

Для реалізації програм добровільного медичного страхування страхові медичні організації залучають на договірній основі будь-якої форми власності медичні, соціальні, оздоровчі установи з визначенням плати за конкретні послуги.

Медичні заклади, які беруть участь у реалізації медичних страхових програм, мають право застосовувати штрафні санкції до своїх лікарів, що виконують медичні послуги з порушенням стандартів медичного забезпечення. Розміри штрафних санкцій обумовлюються угодами.

Таким чином, страхова медицина і медичне страхування — це самостійна система товарно-ринкових відносин в області охорони здоров'я, яка спрямована на покращення медичного забезпечення всіх тих, хто бере участь у тому чи іншому виді медичного страхування.

#### **Список використаних джерел:**

1. Вовчак О.Д. Страхова справа: підручник / О.Д. Вовчак. – К: Знання, 2011. – 391 с

2. Медицинское страхование: [Учеб. пособие] / Ю.П. Лисицын, В.И. Стародубов, Е.Н. Савельева. - Москва: Медицина, 1995. - 143 с.

3. Організація охорони здоров'я: Ел.підручник [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://intranet.tdmu.edu.ua/data/kafedra/internal/socmedic/lectures\\_stud/uk/pharm/clinical\\_pharm/ptn](http://intranet.tdmu.edu.ua/data/kafedra/internal/socmedic/lectures_stud/uk/pharm/clinical_pharm/ptn)

4. Про страхування: Закон України від 07.03.1996 № 85/96-ВР [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/>

## ЗМІНИ В ПОДАТКОВОМУ ЗАКОНОДАВСТВІ ЩОДО РЕНТНОЇ ПЛАТИ У 2017 РОЦІ

*В статті проаналізовано зміни у податковому законодавстві стосовно рентної плати. Визнано результати запроваджених змін та ефективність рентної політики в Україні. Зокрема, досліджено поняття рентної політики та її роль у дохідній частині бюджету.*

**Ключові слова:** *рента, рентна політика, податки, рентна ставка, природні ресурси, рентні відносини.*

**Постановка проблеми.** Теорія природної, зокрема земельної, ренти є найважливішим елементом економічної теорії. Велику увагу економічна теорія приділяє земельній ренті в сільському господарстві. Земельна рента в сільському господарстві за своїм походженням має певну особливість, а саме: джерело ренти в сільському господарстві утворюється в результаті праці, а в ряді інших галузей, які дають земельну ренту, він вже утворився і праця виступає лише як один із елементів для його вилучення.

Метою дослідження є обґрунтування напрямів і основних заходів по підвищенню ефективності рентної політики. Визначенню шляхів зростання природно-ресурсної рентної складової в структурі національного доходу і дослідженню зміни рентної плати в Податковому кодексі України

**Аналіз досліджень та публікацій.** Дослідженням питання формування і перерозподілу земельної ренти займалися багато як вітчизняних вчених - економістів –Б. Данилишин, Д. Добряк, В. Заяць, А. Мартин, Ю. Палеха, так і зарубіжних –Д. Рікардо, В. Петті, А. Ромм, А. Сміт, Г. Харісон але окремі питання перерозподілу земельної ренти в аграрній сфері потребують подальшого вивчення та аналізу.

**Виклад основного матеріалу.** Сільське господарство є важливою сферою матеріального виробництва. Його характеризують специфічні умови

підприємницької діяльності, праці, розселення людей, їх соціально-культурного розвитку, задоволення виробничих та особистих потреб. Ця галузь має досить розгалужену систему виробничих зв'язків з іншими сферами економіки. Все це свідчить про різноманітність відносин, пов'язаних з підприємницькою діяльністю, працею і життям у сільському господарстві. Їх важливою складовою виступають аграрні відносини.

Складовою аграрних відносин виступають рентні відносини. Основу цих відносин становить рента – дохід з капіталу, землі або майна. Існування рентних відносин та ренти в сільському господарстві пов'язане з особливостями землі як фактора виробництва [1, с. 56].

В умовах товарно-грошових відносин в Україні виникає особлива форма доходів, що пов'язана з утворенням земельної ренти. У зв'язку з цим у сільському господарстві продуктивність праці залежить від таких природних чинників, як: кліматичні та біологічні умови, хімічний і механічний склад землі, тощо. Залежно від цих чинників одна кількість і якість праці буває представлена в більшій або меншій кількості продуктів, або одержаних вартостей [2, с. 4].

Формування рентної політики і розробка властивих їй специфічних механізмів регулювання, вимагають виваженості й послідовності, а відтак мають спиратися на науково розроблені підходи. На виконання цього завдання спрямовані дослідження за науково-інноваційним проектом НАН України «Рента та розвиток рентних відносин в Україні».

Рентна політика – це одна із складових економічної політики держави. Вона являє собою засновану на певній науковій базі систему принципів і напрямів діяльності, а також відповідну їм сукупність заходів, що проводяться органами державної влади, регіонального і місцевого самоврядування у сфері регулювання виробництва, розподілу, споживання, накопичення, експорту та імпорту економічного продукту з метою забезпечення ефективного пошуку (виявлення), стягнення, акумуляції та використання доходів рентного характеру і підвищення рівня життя всього суспільства. Рентна політика передбачає



використання особливого інструментарію, а також системного законодавчого забезпечення. Як складова економічної політики вона, у свою чергу, містить інституційну, податкову, цінову (бюджетно-фінансову в цілому), зовнішньоекономічну (митну) та інші складові.

Використання землі в Україні є платним. Відповідно до Земельного кодексу України [3] власники землі та землекористувачі щороку сплачують плату за землю у вигляді земельного податку або орендної плати, що визначається залежно від якості та місцезнаходження земельної ділянки, виходячи з кадастрової оцінки землі. Отже, в земельному податку й орендній платі міститься частина рентного доходу [4, с.126].

Депутати Верховної Ради України вирішили податкове питання 2017 року, внісши ряд змін в Податковий кодекс. Цей документ нерозривно пов'язаний з бюджетом країни і є його фундаментом, формуючи видаткову частину головного фінансового документа держави. Після тривалих дебатів з цього питання депутати вирішили не проводити повноцінну реформу, а обмежитися окремими змінами в Податковому кодексі України.

Головним завданням стало прийняття хоч якогось рішення, оскільки зволікання з бюджетом загрожувало припиненням надходжень кредитних коштів від МВФ. Прийнятий документ відрізняється від тих варіантів, які були винесені депутатським комітетом і Мінфіном на розгляд у Раду. Внесені зміни торкнулися і рентної плати за користування надрами, водними ресурсами, тощо.

Слід зазначити, що зазнали змін такі об'єкти оподаткування рентною платою:

- за користування надрами для видобування корисних копалин;
- за користування надрами з метою, не пов'язаною із видобуванням корисних копалин;
- за користування радіочастотним ресурсом України;
- за спеціальне використання води;
- за спеціальне використання лісових ресурсів;

– за транспортування нафти і нафтопродуктів магістральними нафтопроводами та нафтопродуктопроводами, транзитне транспортування трубопроводами аміаку територією України.

Розглянемо детальніше, як змінилися різні рентні плати у 2017 році.

Перш за все, було розширено коло платників рентної плати за користування надрами. Так, з початку 2017 року платниками є не тільки сільські господарства, що мають спеціальні дозволи в межах конкретних ділянок надр з метою провадження господарської діяльності з видобування корисних копалин. Тепер до них приєдналися сільські господарства, що виконують роботи, для проведення яких необхідно отримувати погодження Державної служби геології та надр (пп. 252.1.6 ПК). Внаслідок цього з'явився новий пп. 252.3.3 ПК, що вказує, який обсяг товарної продукції є об'єктом оподаткування.

Сума доходу від реалізації видобутої корисної копалини (мінеральної сировини) за податковий період зменшується на суму не тільки витрат на доставку, як було до 2017 року, а й на суму витрат, пов'язаних з операціями передпродажної підготовки, у тому числі пакуванням, фасуванням.

Також змінились строки подання податкової накладної. Відтепер її необхідно подавати починаючи з календарного кварталу, що настає за кварталом у якому платник отримав або переоформив свій спеціальний дозвіл на видобування чи використання надр (п. 252.23 ПК).

Згідно п. 252.20 ПК ставки рентної плати за користування надрами для видобування корисних копалин, що установлюються у відсотках від вартості товарної продукції гірничого підприємства – видобутої корисної копалини (мінеральної сировини) для нафти зменшились, а саме: поклади, що залягають на глибині до 5000 метрів знизилась на 16 %; понад 5000 – на 7 %.

Також був оновлений :

– перелік категорій запасів видобутих корисних копалин ділянок надр, що визначають об'єкт оподаткування рентною платою за користування надрами для видобування корисних копалин;

- кодифікатор корисних копалин;
- перелік корисних копалин, що видобуваються гірничими підприємствами та визначають об'єкт оподаткування платою за користування надрами для видобування корисних копалин.

Рентна ставка за користування радіочастотами України навпаки була збільшена в 1,12 разів (на 12%). Також, визначено нові діапазони радіочастот, котрі запроваджено для ставок рентної плати за 1 МГц смуги радіочастоти на місяць.

Дещо уточнено порядок нарахування податкового зобов'язання з рентної плати за користування радіочастотним ресурсом України платниками, які не користуються радіочастотним ресурсом України на підставі ліцензій. Вони сплачують рентну плату починаючи з дати видачі першого дозволу в цій смузі радіочастот у відповідному регіоні незалежно від загальної кількості дозволів, крім випадків, коли наступні дозволи на експлуатацію радіоелектронного засобу та випромінювального пристрою видані на пристрої, потужність яких передбачає застосування іншої, ніж у попередніх дозволах, ставки рентної плати (пп. 254.5.3 ПКУ).

З початку 2017 року було збільшено ставки рентної плати за спеціальне використання поверхневих та підземних вод, водних ресурсів для потреб гідроенергетики, водного транспорту дренажу води в 1,1 рази. Проте, слід очікувати більш суттєвих змін рентної ставки з 01.01.2018 р.

Відтепер, платниками ренти за використання водних ресурсів є лише ті особи, які здійснюють їх забір, а також первинні користувачі водних ресурсів; особи, що використовують воду для потреб гідроенергетики, водяного транспортування чи рибництва (п. 255.1 ПК). Крім того до об'єкта оподаткування за спеціальне використання води не включатиметься обсяг втрат води в системах водопостачання. Проте рентна плата справлятиметься за воду, що втрачена в магістральних та міжгосподарських каналах зрошувальних систем та магістральних водогонів. Раніше, під час втрати навіть великої кількості води, рентна плата не нараховувалась.

Що стосується рентної плати за спеціальне використання лісових ресурсів, то вона теж зазнала деяких змін. З 2017 року рентна плата сплачується лісокористувачами щоквартально та рівними частинами від суми рентної плати, що зазначається у спеціальних дозволах, що видають у відповідному календарному році (п. 257.5 ПК). Раніше необхідно було сплачувати всю суму податку одразу раз в рік.

Втім, ці зміни не стосуються лісокористувачів:

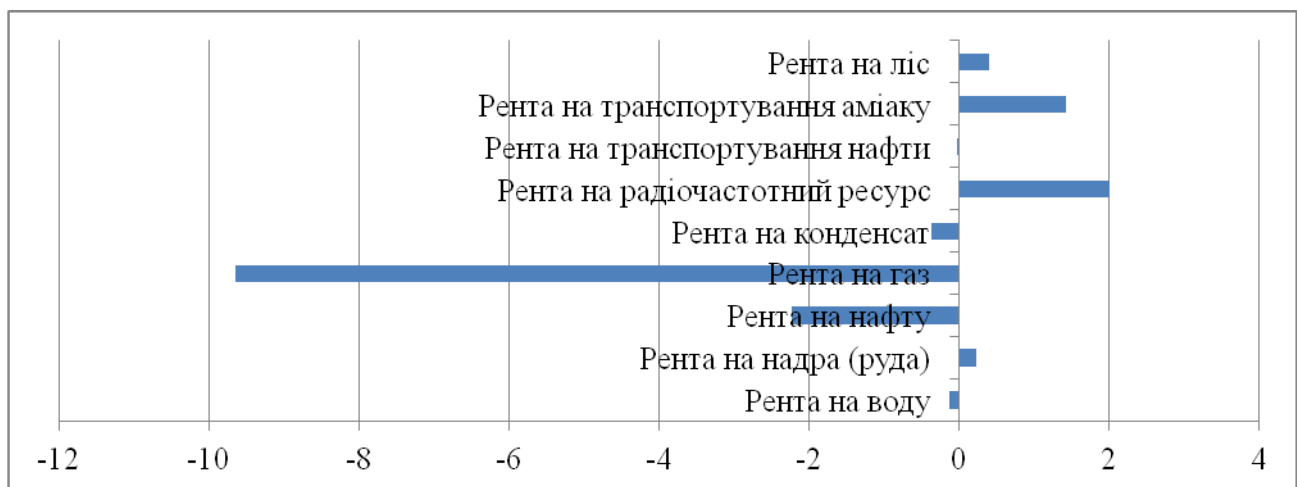
– фізичних осіб та підприємців, яким видано лісорубні та лісові квитки, а також, сума рентної плати котрих не перевищує 25% однієї мінімальної заробітної плати, встановленої на 1 січня року, в якому сплачується рентна плата;

– з іншої області, які сплачують повну рентну плату ще до того, як отримають спеціальний дозвіл на заготівлю деревини.

Загалом рентна плата за спеціальне використання лісових ресурсів у 2017 році порівняно з 2016 р. збільшилась на 10 %

Також , збільшено в 1,1 разів ( на 10%) ставки рентної плати за користування надрами в цілях, не пов'язаних з видобуванням корисних копалин (ст.. 253 ПКУ).

Для дослідження актуальності впроваджених змін, розглянемо як зміняться доходи у 2017 році, порівняно з 2016 (рис.1):



**Рисунок 1. Зміни доходів від сплати ренти в 2017 році, порівняно з 2016 роком**

Найбільшого збитку для бюджету завдасть зниження ставки ренти на газ, майже 10 млрд. грн. А збільшення ставок ренти на ліс, надра і транспортування навпаки призведе до збільшення наповненості державної скарбниці. Проте цих збільшень недостатньо і загальний збиток від впровадження нової системи оподаткування за рентними платежами складе 8, 35 млрд. грн.

Висновки. Збори за спеціальне використання природних ресурсів є основним інструментом фіскального регулювання природокористування, який спрямований на забезпечення перерозподілу ренти в інтересах власника природних ресурсів, як правило, українського народу, у зв'язку з господарським освоєнням природно-ресурсного потенціалу.

Загалом відбулось збільшення ставок рентної плати з використання радіочастотами, водних та лісових ресурсів, а рентна плата за використання надр навпаки знизилась. Ренту на бурштин, видобуток якого так і не вдалось легалізувати, взагалі прибрали. Державній компанії «Укргазвидобування», а також приватним структурам та нафтовим компаніям зменшили ренту загалом більше, ніж на 10 млрд. грн. Що ж стосується виробників руди, то тут навпаки, рентна плата збільшилась.

Також відбулись зміни серед платників податків та бази оподаткування рентної плати та деякі уточнення та поправки до вже існуючих законів.

Отже, зміни, які відбулись у податковому законодавстві стосовно рентної плати у 2017 році мають суперечливий характер. З одного боку зменшення ставок є незрівнянним плюсом для платників податку. З іншого боку державна казна втратить майже 10 млрд. грн., що в подальшому може призвести до скорочення державних видатків.

#### **Список використаних джерел:**

1. Федоренко В.Г. Основи економічної теорії: підручник // В.Г. Федоренко, Ю.М. Николенко, О.М. Діденко та інш. – К: Алерта, 2015. – 511 с.
2. Гайдучький А.П. Інвестиційна привабливість ринку землі в Україні // Економіка АПК. – 2009. – № 8. – с.125-131.

3. Земельний кодекс України: прийнятий Верховною Радою України 25 жовт. 2001 р. № 2768-III: текст із змін. станом на 1 січ. 2017 р. / М-во юстиції України. – Офіц. вид. – Київ: Укрправінформ, 2017.

4. Ковалів О.І. Національна регуляторна політика на новій рентній основі// Економіка АПК. – 2011. – № 3. – с.94-97.

5. Податковий кодекс України: прийнятий Верховною Радою України 2 груд. 2010 р. № 2755-VI: текст із змін. станом на 1 січ. 2017 р. / М-во юстиції України. – Офіц. вид. – Київ: Укрправінформ, 2017. – 455 с.

## **УДК 336**

**Т.А. Далєвська, к.е.н.**

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

### **ОПТИМІЗАЦІЯ СИСТЕМИ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН**

*У статті розкрито зміст міжбюджетних відносин та їх роль в процесі економічного розвитку. Визначено особливості формування та реалізації вітчизняної бюджетної політики у сфері міжбюджетних відносин, обґрунтовано пріоритетні напрями удосконалення міжбюджетних відносин з урахуванням основних завдань та цілей соціально-економічного розвитку країни на середньострокову перспективу.*

**Ключові слова:** *бюджет, міжбюджетні відносини, доходи бюджету, бюджети місцевого самоврядування, оптимізація міжбюджетних відносин.*

У фінансуванні соціального розвитку, регулюванні економіки держави, сприянні швидкому розвитку ринкових відносин, забезпеченні макроекономічної стабільності економіки вагома роль належить бюджету як невід’ємній частині ринкових відносин і одночасно важливому засобу реалізації державної політики. В економічному і соціальному розвитку регіонів країни вагома роль відводиться місцевим бюджетам, адже вони є джерелом фінансування суспільних послуг, складовою бюджетної системи, основним фінансовим планом та фінансовою базою регіону.

На сьогоднішній день питання децентралізації бюджетної системи України є темою багатьох досліджень, праць та дискусій, адже фінансова децентралізація є основою незалежності, життєздатності органів місцевої влади, яка дає їм можливість вирішувати важливі питання місцевого значення.

В сучасних умовах економічних перетворень важливим є проведення децентралізації повноважень, посилення ролі власних надходжень до місцевих бюджетів. Розв'язання цих проблем потребує ефективного реформування бюджетної політики у сфері міжбюджетних відносин як на загальнодержавному, так і на місцевому рівнях, вивчення та узагальнення світового досвіду забезпечення високого рівня автономії місцевих бюджетів.

У зв'язку з цим, удосконалення бюджетної політики у сфері міжбюджетних відносини займає особливе місце в системі фінансових відносин між різними рівнями влади. Зазначене свідчить про актуальність теми даної статті та обумовило визначення її мети.

Метою даної статті є визначення особливостей формування та реалізації вітчизняної бюджетної політики у сфері міжбюджетних відносин, обґрунтування пріоритетних напрямів удосконалення міжбюджетних відносин з урахуванням основних завдань та цілей соціально-економічного розвитку країни на середньострокову перспективу.

Серед вагомих наукових досліджень вітчизняних вчених у сфері міжбюджетних відносин можна назвати праці: В. М. Геєць, М. Деркач, О. Західної, Ю. Іванова, О. П. Кириленка, В.І. Кравченка, Л.В. Лисяка, І. Г. Лук'яненко, І.О.Луніної, В. М. Опаріна, М.Афанасьєв, А. Вагнер, Ш.Бланкарт, Дж. Б'юкенен, Л. Дробозіна, В. Лексин, І.Я.Чугунова, С. І. Юрія та інших. Разом з тим на даному етапі розвитку міжбюджетних відносин, важливим є удосконалення бюджетної політики у сфері міжбюджетних відносин. У зв'язку з цим, важливого значення набуває розмежування повноважень між органами місцевого самоврядування та органами виконавчої влади за принципом субсидіарності та на засадах децентралізації влади. Існує необхідність удосконалення методологічних підходів до формування бюджетів місцевого самоврядування, які сприяли б посиленню ролі органів місцевого самоврядування у забезпеченні економічного зростання.

Протягом тривалого часу бюджетна система України пройшла декілька етапів становлення зі змінами її структури залежно від суспільно-економічного ладу. Згідно із Законом УРСР «Про бюджетну систему Української РСР» (грудень 1990р.) бюджетну систему складав республіканський та місцеві бюджети. Закон засвідчив вихід бюджетної системи УРСР зі складу бюджетної системи СРСР та закріпив принцип самостійності і наявності власних фінансових ресурсів місцевих органів влади. У 1991р. бюджетна система набула статусу атрибуту державності. Вперше термін «республіканський бюджет» було вилучено та замінено на «державний» у Законі «Про Державний бюджет України на 1992 р.», Закон України «Про внесення змін і доповнень до Закону Української РСР «Про бюджетну систему Української РСР» (1995) визначив розподіл доходів між різними рівнями влади.

Конституція 1996р. визначила принципи організації міжбюджетних відносин, які було розширено у Законі України «Про місцеве самоврядування» (1997р.). Даним законом доходи органів місцевого самоврядування вперше поділили на доходи для виконання власних та делегованих повноважень. Незважаючи на це, до 2001р. бюджетна система України зберігала практику централізованого управління ресурсами та відповідала зразку Радянського Союзу.

Вітчизняний науковець Чугунов І.Я. пропонує наступну періодизацію розвитку бюджетної системи України: початковий етап (1992-1994рр.), з незадовільним виконанням регулюючої функції бюджетної системи, етап часткового збалансування (1995-1997рр.), етап подальшого збалансування (з 1998р.), для якого характерне запровадження програмно-цільового методу планування та реформування системи міжбюджетних відносин.

Оптимізація міжбюджетних відносин, стабілізація бюджетної політики в Україні шляхом розробки бюджетної стратегії щодо бюджетної децентралізації та раціоналізації розподілу повноважень між учасниками бюджетного процесу на сьогодні визначаються як основні пріоритети економічної політики України.



Місцеві бюджети є важливим елементом забезпечення та основним фінансовим планом соціально-економічного розвитку територіальних громад, дохідна частина якого відображає фінансові результати діяльності всіх суб'єктів господарювання на визначеній території. Кириленко визначає місцеві бюджети «центральною інституцією місцевих фінансів та основним інструментом реалізації повноважень місцевого самоврядування», а також дієвим елементом макроекономічного регулювання.

На сьогодні місцевий бюджет як інструмент бюджетної політики використовується, однак наявні певні перешкоди ефективної акумуляції ресурсів місцевих бюджетів для стимулювання соціально-економічного розвитку, нерозвиненості форм прямого народовладдя та формату партнерських відносин між державою та органами місцевого самоврядування, існує неузгодженість інтересів громади із програмами місцевого регіонального розвитку, погіршення якості публічних послуг, що є наслідком фінансово-матеріальної ресурсної неспроможності органів місцевого самоврядування.

Система фінансового забезпечення місцевого самоврядування повинна функціонувати на принципах економічної ефективності, доцільності та пріоритетності територіальних інтересів. І.Г.Огонь стверджує, що міжбюджетні відносини «...безпосередньо віддзеркалюють наскільки правовою та цивілізованою є держава у виконанні конституційних обов'язків». Вирішення проблем міжбюджетних відносин повинне враховувати та узгоджувати інтереси територіальної громади і органів центральної влади в частині закріплення фінансових ресурсів за органами місцевого самоврядування та розподілу повноважень. Міжбюджетне регулювання повинне бути спрямоване на відносно рівномірне та справедливе фінансове забезпечення, збалансування бюджетів місцевого самоврядування, адекватний розподіл податків та на здійснення видатків залежно від обсягу повноважень.

Вирішення проблем міжбюджетних відносин та стимулювання соціально-економічного розвитку регіонів можливе шляхом реформування місцевого самоврядування, зокрема, проведення бюджетної децентралізації. Необхідно

розширити обсяг власних доходів місцевих бюджетів, включити частину податку на прибуток підприємств до бюджетів розвитку, розширити повноваження рад територіальних громад. Для перетворення місцевих бюджетів на інструмент соціально-економічного розвитку регіонів необхідно підвищити рівень фінансової самостійності органів місцевого самоврядування, запровадити програмно-цільовий метод з метою підвищення ефективності бюджетного планування та прогнозування.

Таким чином в умовах економічного реформування вагомим є оптимізація міжбюджетних відносин. Рівень незалежності місцевого самоврядування країни визначає рівень демократичних прав і свобод територіальних громад, потенціал економічного розвитку держави в цілому. Безсумнівно, держава, яка не спроможна гарантувати належне фінансове забезпечення місцевого самоврядування у майбутньому втрачатиме свої позиції на міжнародному рівні.

#### **Список використаних джерел:**

1. Чугунов І.Я. Теоретичні основи системи бюджетного регулювання / І.Я. Чугунов. – К. : НДФІ, 2005. – 259 с.
2. Чугунов І. Я. Бюджетна складова суспільного розвитку / І.Я. Чугунов, А.А.Максюта // Вісник КНТЕУ. – 2012. – № 3. – С.45–54.
3. Фінанси / С. І. Юрій, В. М. Федосов, В. М. Алексеєнко та ін.; за С. І. Юрія, В. М. Федосова. – К.: Знання, 2008. – 611 с.
4. Розмислов О.М. Регулювання міжбюджетних відносин в умовах дії концепції державної регіональної політики України / О. М. Розмислов // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка. – Випуск 1 (42) – 2014. – С. 136–139.
5. Проць Н. Трансформація міжбюджетних відносин в умовах реалізації бюджетної реформи / Н.Проць // Світ фінансів. – №1. – 2015. – С. 140–150.

## БАНКОЦЕНТРИЧНА МОДЕЛЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ

### ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

*У статті охарактеризовано модель розвитку ринку фінансових послуг України як «банкоцентричну». Визначено кількісний склад професійних учасників ринку фінансових послуг, оцінено структуру банківських операцій на ринку фінансових послуг на прикладі Укрсоцбанку. Систематизовано шляхи активізації діяльності небанківських фінансово-кредитних установ на ринку фінансових послуг України..*

**Ключові слова:** *ринок фінансових послуг, банкоцентрична модель, небанківські фінансово-кредитні установи, фінансові операції та послуги.*

**Постановка проблеми та її зв'язок з актуальними теоретичними або практичними завданнями.** В сучасних умовах розвитку ринку фінансових послуг комерційні банки виступають одними з основних суб'єктів. Це пояснюється широким спектром фінансових послуг, які пропонують комерційні банки, високим рівнем капіталізації та рядом причин національного характеру. Така концентрація фінансових послуг у банківському секторі має як сильні сторони, так і негативні наслідки, що зумовлює актуальність дослідження.

Мета статті – оцінка рівня концентрації фінансових операцій банків на ринку фінансових послуг України та систематизація напрямів активізації діяльності небанківських фінансово-кредитних установ.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню теоретичних і практичних аспектів функціонування вітчизняного ринку фінансових послуг присвячені праці І. Бучко, А. Дешко, А. Максюті, О. Тригуб, З. Урусової, В. Ярмош та інших. Проте питання активізації діяльності небанківських фінансово-кредитних установ на ринку фінансових послуг України залишається актуальним.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Ступінь розвитку ринку фінансових послуг обумовлюється кількістю фінансових установ та якістю наданих ними фінансових послуг. Серед професійних учасників ринку фінансових послуг України виділяють: комерційні банки, страхові компанії, фінансові компанії, кредитні установи, недержавні пенсійні фонди, довірчі товариства тощо. Станом на кінець квітня 2017 року у Державному реєстрі фінансових установ налічувалася 2134 фінансові установи, з них: 395 страхових компаній, 64 недержавних пенсійних фонди, 684 фінансові компанії, 150 кредитних установ, 449 кредитних спілок, 458 ломбардів, 22 адміністратори недержавних пенсійних фондів, 2 довірчих товариства [6], крім того, 90 діючих комерційних банків [3].

Хоча за чисельністю небанківські фінансово-кредитні установи переважають над комерційними банками, проте саме банківська система є домінуючою у сфері надання фінансових послуг. Активи небанківських фінансових установ є незначними у порівнянні з активами комерційних банків. У сукупності активи комерційних банків та небанківських фінансових установ станом на поч. квітня 2017 року становили 1430,264 млрд.грн. (табл. 1), у тому числі банків – 1319,493 млрд.грн. (92,3%), небанківських фінансових установ – 110,771 млрд.грн. (7,8 %).

Таблиця 1

**Структура активів професійних учасників ринку фінансових послуг\***

№	Активи учасників ринку фінансових послуг	2012 р.	на поч. квітня 2017 р.
1.	активи страховиків	56,2247	56,0756
2.	недержавні пенсійні фонди	0,815	2,139
3.	фінансові компанії	30,553	78,659
4.	ломбарди	1,558	3,235
5.	кредитні спілки	2,657	2,033
6.	інші кредитні установи	4,439	17,442
7.	Юридичні особи публічного права	4,553	7,263
	Всього активи небанківських кредитно-фінансових установ	100,8	110,771
8.	Комерційних банків	1277,509	1319,493
	Всього активи ринку фінансових послуг	1 228,10	1430,264

\* Джерело: обраховано автором на основі [5; 7; 8; 9; 10]

Дані таблиці свідчать, що основними учасниками, що професійно надають фінансові послуги на ринку України є банки, причому частка їх активів на ринку фінансових послуг зросла з 91,8% у 2012 р. до 92,3 % у 2017 р., разом з тим частка небанківських установ знизилась з 8,2% до 7,8%. Діюча в Україні модель функціонування фінансового сектору є банкоцентричною. Тобто саме банківська система є домінуючою серед інших сегментів ринку фінансових послуг. Це зумовлено передусім недостатньою ліквідністю фондового ринку, низьким рівнем активності небанківських фінансово-кредитних установ, високим рівнем капіталізації банків, що дає змогу використовувати наявні пасиви для забезпечення широкого кола фінансових послуг.

Щодо функціонування фондового ринку, то слід зауважити, що в розвинених країнах основними рушіями розвитку ринку фінансових послуг є банківський сектор і фондовий ринок. Вітчизняні аналітики відзначають пасивність фондового ринку, про що свідчать статистичні дані. Протягом січня-квітня 2017 року Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку зареєстровано 37 випусків акцій на суму 28,11 млрд. грн., що на 5,82 млрд. грн. менше порівняно з аналогічним періодом 2016 року. Значні за обсягом випуски акції, які суттєво вплинули на загальну структуру зареєстрованих випусків акцій протягом зазначеного періоду, здійснено банківським установам з метою збільшення статутного капіталу, зокрема: ПАТ «Державний ощадний банк України» та ПАТ «Державний експортно-імпорتنний банк України» [4]. На жаль, це свідчить не про активізацію ринку, а про вимоги Національного банку до рівня капіталізації комерційних банків [2].

Обсяг зареєстрованих випусків облігацій протягом січня-квітня 2017 року зменшився на 1,40 млн. грн. порівняно з аналогічним періодом 2016 року, і становив 10 зареєстрованих випусків облігацій підприємств на суму 759,80 млн. грн. Загальний обсяг випусків емісійних цінних паперів, зареєстрованих Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку у січні-квітні 2017 року, становив 34,50 млрд. грн., що менше на 6,94 млрд. грн. порівняно з відповідним періодом 2016 року (41,45 млрд. грн.) [4].

Крім того, ситуація на інших сегментах ринку фінансових послуг ускладнюється низькою активністю небанківських фінансово-кредитних установ. Недержавні пенсійні фонди, інститути спільного інвестування, компанії із страхування життя, тобто установи, які акумулюють довгостроковий ресурс не розвиваються належним чином [2]. В певній мірі, це спричинено недостатністю капіталізації та конкурентоспроможність національних фінансових установ. Серйозною проблемою для небанківських фінансово-кредитних установ у конкурентній боротьбі із банками є мінімізація вартості фінансового забезпечення фінансових операцій. У ресурсній базі небанківських фінансово-кредитних установ протягом останніх років спостерігається чітка тенденція до зростання ролі банківських кредитів [1]. В той час, як значною перевагою банків є вільний доступ до дешевих кредитних ресурсів та можливість надання клієнтам гібридних послуг, в яких можуть бути поєднані різні операції. З іншого боку, ситуація загострюється загальними в країні тенденціями зниження платоспроможного попиту на послуги та зниження довіри населення у зв'язку з банкрутством фінансових установ.

Високий рівень капіталізації банків (порівняно з іншими фінансово-кредитними установами, наприклад, страхові компанії, фінансові компанії, недержавні пенсійні фонди тощо) дає змогу використовувати наявні пасиви для забезпечення широкого кола фінансових послуг. Зокрема на ринку фінансових послуг банківські установи окрім здійснення основних банківських фінансових операцій (кредитних, депозитних, розрахунково-касових) надають широкий спектр інших послуг. Структуру послуг та їх фінансові виміри можна розглянути на прикладі Укрсоцбанку (табл. 2), що входить до десятки найбільших і найстабільніших банків в країні.

За 2016 рік банк надав послуг на 19,627 млрд.грн. Відсоткові доходи за вище перелічені послуги становили 2,329 млрд.грн., окрім відсоткових Укрсоцбанк отримав і комісійні доходи від інших послуг, зокрема (табл. 3).

Таким чином, враховуючи показники річної фінансової звітності Укрсоцбанку, можна стверджувати, що окрім традиційних банківських послуг

на ринку фінансових послуг вітчизняні банки диверсифікують свою діяльність за рахунок посередницьких (брокерських), консультаційних, трастових, зберігальних послуг, послуг гарантій та поручительства, факторингу, послуг фінансового лізингу тощо.

Таблиця 2

**Структура кредитних послуг Укрсоцбанку \***

№	Надані послуги	Обсяг наданих послуг, тис.грн.	Частка у загальному обсязі
	Юридичним особам:	21675355	42,9
1	Короткострокові та довгострокові кредити	20834532	41,2
2	Фінансовий лізинг	598158	1,2
3	Обслуговування поточних рахунків	211584	0,4
4	Факторинг	31081	0,1
	Фізичним особам:	28904428	57,1
1	Кредити видані на поточні потреби під заставу іпотеки	13171266	26,0
2	Іпотечні кредити	10980332	21,7
3	Кредитування придбання автомобілів	1962337	3,9
4	Кредитні картки та кредити приватним особам, включаючи кредити, що забезпечені заробітною платою	868300	1,7
5	Фінансовий лізинг	1298	0,003
6	Інші кредити	1920895	3,8
	Всього, до вирахування резерву на покриття збитків від зменшення корисності	50579783	100
	Всього, за вирахуванням резерву на покриття збитків від зменшення	19627373	-

\* Джерело: розраховано автором на основі [11]

Такий стан справ скеровує на думку, що для розвитку ринку фінансових послуг необхідно стимулювати інших учасників, а саме небанківські кредитно-фінансові установи. Для активізації діяльності небанківських фінансово-кредитних установ на ринку фінансових послуг України важливо забезпечити проведення активної державної політики, яка об'єднувала б єдиний збалансований комплекс заходів, спрямованих на забезпечення стабільності та стійкості фінансової системи, ефективний контроль руху фінансових потоків, раціональне використання фінансових ресурсів, забезпечення розвитку системи регулювання та нагляду.

## Структура інших активних послуг Укрсоцбанку

№	Послуги	Комісійні доходи, тис. грн.	Частка у загально-му обсязі, %
1.	Видані гарантії	23784	2,2
2.	Послуги з управління, брокерські та консультативні послуги:	82202	7,7
	- операції з іноземною валютою	72853	6,8
	- управління цінними паперами	4472	0,4
	- консультативні послуги	4877	0,5
3.	Обслуговування дебетових та кредитних карток	522443	49,0
4.	Послуги з обслуговування платежів	372575	34,9
5.	Факторингові операції	2520	0,2
6.	Інші послуги:	63344	5,9
	- кредити клієнтам	5845	0,5
	- агентські комісії	29320	2,7
	- оренда сейфів та депозитних скриньок	21011	2,0
	- доходи від переказу коштів	6730	0,6
	- рахунки в інших банках	438	0,04
	Всього комісійні доходи	1066868	100
7.	Кредитні послуги фізичним і юридичним особам	2328929	90,3
	Відсоткові доходи	2580112	100

\* Джерело: розраховано автором на основі [11]

В ході реалізації державної політики у сфері підвищення ефективності функціонування ринку фінансових послуг України необхідно забезпечити [1; 2; 12; 13]:

- зростання конкурентоспроможності національних фінансових установ шляхом підвищення їх капіталізації та ліквідності;

- удосконалення законодавчого та нормативного регулювання діяльності фінансових установ і механізму надання фінансових послуг;

- розмежування контролюючих функцій та функцій нагляду між Національним банком України, Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг і Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку;

- формування умов для утворення компенсаційних механізмів на ринках фінансових послуг шляхом розбудови системи гарантування вкладів і



забезпечення виплат за договорами довгострокового страхування життя, договорами недержавного пенсійного забезпечення, внесками на депозитні рахунки до кредитних спілок тощо;

- належний рівень інформованості населення щодо послуг, їх видів і фінансових посередників (особливо небанківської сфери), що надають ці послуги;

- стимулювання попиту на послуги та відновити довіру населення до банків і, зокрема, небанківських кредитно-фінансових установ тощо.

Кожен з цих напрямів потребує розробки систематизованих заходів, використання системного підходу, впровадження нових механізмів та інструментів, в чому вбачаються перспективи подальших досліджень.

Висновки. Отже, проведене дослідження дає змогу зробити наступні висновки. По-перше, модель ринку фінансових послуг України є банкоцентричною, тобто банківські установи здійснюють основну частину фінансових операцій та забезпечують задоволення попиту на фінансові послуги. Це явище має позитивні риси (банки виступають рушійною силою ринку, наявність достатньої бази пасивів забезпечує надання широкого спектру фінансових послуг і відповідно зменшує їх собівартість для банків, забезпечує конкурентні переваги банківському сектору тощо), проте створює певні обмеження для входу на ринок інших небанківських кредитно-фінансових установ, які мають не такий рівень капіталізації, і ускладнює конкурентну боротьбу. Окрім того проблемами розвитку ринку фінансових послуг виступають недостатня ліквідність фондового ринку, недосконалість нормативно-правової бази, недостатній розвиток інфраструктури ринку фінансових послуг, низький рівень корпоративної культури та обізнаності переважної частини населення з питань функціонування сегментів ринку фінансових послуг.

На сучасному етапі розвитку економіки України окремі фінансові установи (банківські чи небанківські) не в змозі вирішити наявні проблеми і забезпечити ефективний розвиток ринку фінансових послуг і фінансового сектору загалом,

що зумовлює гостру необхідність розробки та впровадження єдиної державної політики у сфері розвитку ринку фінансових послуг та активних дій і пропозицій самих професійних учасників банківського і небанківського сектору ринку фінансових послуг.

**Список використаних джерел:**

1. Бучко І. Є. Розвиток факторингових послуг у банківському секторі України / І. Є. Бучко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.15. – С. 190-195.

2. Дешко А. Ринок фінансових послуг: у пошуках векторів розвитку [Електронний ресурс] / А. Дешко, А. Максюта // Дзеркало тижня. Україна. – №20. – Режим доступу: <https://gazeta.dt.ua/finances/rinok-finansovih-poslug-u-poshukah-vektoriv-rozvitku-.html>

3. Довідник діючих банківських установ [Електронний ресурс] / Офіційне інтернет-представництво Національного банку України. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/control/bankdict/banks?type=369&sort=name&cPage=4&startIndex=81>

4. Інформаційна довідка щодо розвитку фондового ринку України протягом січня-квітня 2017 року [Електронний ресурс] / Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. – Режим доступу: <https://www.nssmc.gov.ua/fund/analytics>

5. Огляд ринків фінансових послуг та підсумки діяльності небанківських фінансових установ за 2012 рік [Електронний ресурс] / Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. – 2013. – 78 с. – Режим доступу: <https://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/KonsolidovOgl/%D0%9E%D0%B3%D0%BB%D1%8F%D0%B4%202012.pdf>

6. Перелік фінансових установ, унесених до Державного реєстру фінансових установ [Електронний ресурс] / Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. – Режим доступу: <https://nfp.gov.ua/content/derzhavniy-reestr.html>

7. Підсумки діяльності кредитних установ за 2016 рік [Електронний ресурс] / Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. – 2017. – 12 с. – Режим доступу: <https://nfp.gov.ua/content/konsolidovaniy-oglyad-rinkiv.html>

8. Підсумки діяльності страхових компаній за 2016 рік [Електронний ресурс] / Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. – 2017. – 34 с. – Режим доступу: <https://nfp.gov.ua/content/konsolidovaniy-oglyad-rinkiv.html>

9. Підсумки діяльності фінансових компаній, ломбардів та юридичних осіб (лізингодавців) [Електронний ресурс] / Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. – 2017. – 19 с. – Режим доступу: <https://nfp.gov.ua/content/konsolidovaniy-oglyad-rinkiv.html>

10. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення [Електронний ресурс] / Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. – 2017. – 15 с. Режим доступу: <https://nfp.gov.ua/content/konsolidovaniy-oglyad-rinkiv.html>

11. Публічне акціонерне товариство «УКРСОЦБАНК»: Консолідована фінансова звітність та звіт незалежного аудитора за рік, який закінчився 31 грудня 2016 року [Електронний ресурс]. – 119 с. – Режим доступу: [file:///C:/Users/Acer/Downloads/Ukrsotsbank%2016fsu%20Consolidated\\_ISA\\_high%20quality.pdf](file:///C:/Users/Acer/Downloads/Ukrsotsbank%2016fsu%20Consolidated_ISA_high%20quality.pdf)

12. Тригуб О. В. Специфіка діяльності вітчизняних банків на ринку факторингових послуг / О. В. Тригуб // Проблеми економіки. – 2014. - №1. – С. 284-291

13. Урусова З. П. Проблеми та перспективи розвитку ринку фінансових послуг в Україні [Електронний ресурс] / А. А. Урусова, В. В. Ярмош, А. А. Урусов // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2014. - №2. – С. 137-140. – Режим доступу: [file:///C:/Users/Acer/Downloads/VPDAA\\_2014\\_2\\_29.pdf](file:///C:/Users/Acer/Downloads/VPDAA_2014_2_29.pdf)

**ФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В КОНТЕКСТІ  
БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ  
(НА ПРИКЛАДІ БЮДЖЕТУ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ)**

*У статті досліджено формування місцевих бюджетів в контексті бюджетної децентралізації (на прикладі бюджету Вінницької області), зокрема розглянуто структуру бюджету Вінницької області та визначено причинно-наслідкові зв'язки між проведенням територіально-адміністративною реформою та наповненістю місцевих бюджетів.*

**Ключові слова:** *місцеві бюджети, бюджетна децентралізація, доходи місцевих бюджетів, міжбюджетні трансферти.*

Місцеві бюджети посідають важливе місце в економічному та соціальному розвитку країни і є вагомим інструментом державного регулювання та міжтериторіального перерозподілу валового внутрішнього продукту. Від якісного рівня формування місцевих бюджетів залежить стан економічної та соціальної інфраструктури адміністративно-територіальних одиниць, у тому числі житлово-комунального господарства, транспорту та зв'язку, закладів освіти, охорони здоров'я, культури, соціально-економічний розвиток регіонів та країни у цілому. В умовах економічних перетворень важливим є удосконалення структури доходної та видаткової частини бюджетів територіальних громад з урахуванням пріоритетів державної фінансової політики на середньострокову перспективу. Вагомими завданнями бюджетного регулювання в Україні на сучасному етапі розвитку є збалансованість бюджетної системи, зміцнення фінансової основи органів місцевого самоврядування, посилення їх впливу на соціально-економічні процеси в країні, удосконалення системи міжбюджетних відносин [1, с. 123].

Важливою складовою становлення національної фінансової системи є зміцнення інституту місцевого самоврядування та його фінансової основи –

місцевих бюджетів. Свідченням цьому є сучасна адміністративно-територіальна реформа місцевого самоврядування і адміністративно-територіального поділу, яка, починаючи з 2015 року, проводиться в Україні і базується на двох важливих складових – визначення нової територіальної основи місцевого самоврядування і передача повноважень та ресурсів на місцевий рівень.

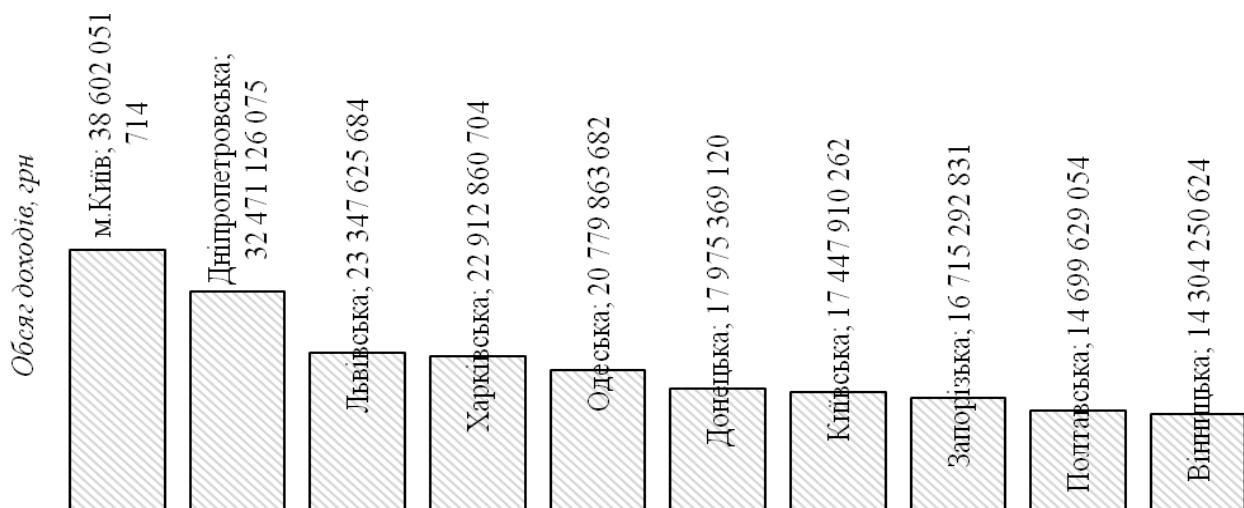
Згідно з положеннями Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» місцевий бюджет - це план утворення і використання фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення функцій та повноважень місцевого самоврядування [2].

На думку Ю. Воробйова та І. Когута, місцеві бюджети – це «система грошових відносин, що виникають між суб'єктами фінансової системи на мікро та макрорівнях з приводу формування, розподілу та використання ресурсів місцевих бюджетів, заснованих на забезпеченні фінансової стійкості та виконанні умов їх фінансової безпеки» [3, с. 22]. Група науковців у складі О. Василика, К. Павлюк [4, с. 170], І. Сазонець, Т. Гринько, Г. Придатко [5, с. 116] визначає місцеві бюджети як фонди фінансових ресурсів, призначенні для реалізації завдань і функцій, що покладаються на органи місцевого самоврядування.

Традиційно потужність, перспективність та фінансова стійкість місцевих бюджетів визначається шляхом визначення найбільшого обсягу серед доходів місцевих бюджетів (рис. 1).

Матеріали рисунку свідчать, що найбільший обсяг доходів станом на 1 січня 2017 р. отримав бюджет міста Києва – 38 602 051 714 грн. А місцевий бюджет Вінницької області закрав десятку найбільших бюджетів України за обсягом доходів з позначкою у 14 304 250 624 грн. В загальній структурі місцевих бюджетів, бюджет Вінницької області складає 3,9%.

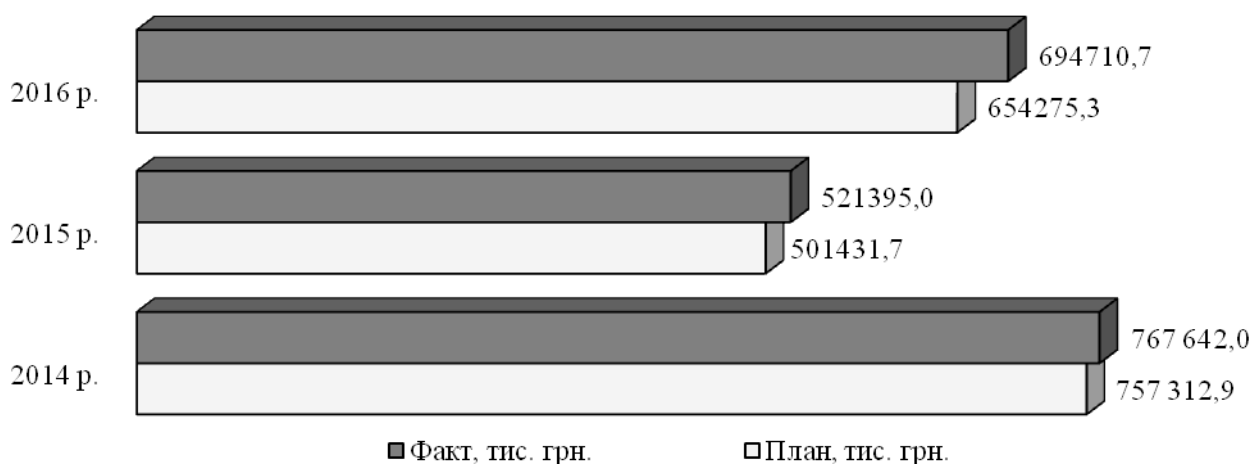
Матеріали рисунку свідчать, що найбільший обсяг доходів станом на 1 січня 2017 р. отримав бюджет міста Києва – 38 602 051 714 грн.



**Рисунок 1. Топ-10 місцевих бюджетів за обсягом доходів станом на 1.01.2017 р.**

Джерело: розроблено автором на основі [6]

А місцевий бюджет Вінницької області закрит десятику найбільших бюджетів України за обсягом доходів з позначкою у 14 304 250 624 грн. В загальній структурі місцевих бюджетів, бюджет Вінницької області складає 3,9%. Для оцінки дієвості бюджетної децентралізації через аналіз фінансових можливостей бюджету Вінницької області розглянемо ступінь виконання бюджету протягом останніх років (рис. 2).



**Рисунок 2. Виконання Вінницького обласного бюджету за доходами протягом 2014-2016 рр.**

Джерело: розроблено автором на основі [7]

Матеріали рисунку свідчать про зменшення як планових, так і фактичних показників. Доходи бюджету Вінницької області в 2016 р. зменшилися на 72 931,3 тис. грн. порівняно з 2014 р., або на 9,5%. Значний спад спостерігається протягом 2014-2015 рр. у зв'язку із економічною і політичною кризою. Проте кількісний обсяг доходів в 2016 р. склав 694 710,7 тис. грн., що на 173 315,7 тис. грн. більше ніж фактичний показник 2015 р. (521 395 тис. грн.). Також необхідно зазначити про перевиконання плану на 6,2% в 2016 р., що говорить про високий рівень бюджетного прогнозування на місцевому рівні.

Отже, децентралізація на першому році запровадження демонструє видимі результати, які полягають у нарощуванні дохідної бази місцевих бюджетів, покращенні якісних показників доходів та перевиконанні запланованих показників.

Існує велика кількість критеріїв згідно яких аналізуються доходи місцевих бюджетів. Проте доцільно перш за все проаналізувати рівень надходжень за критерієм способу зарахування, тобто надходження в розрізі фондів:

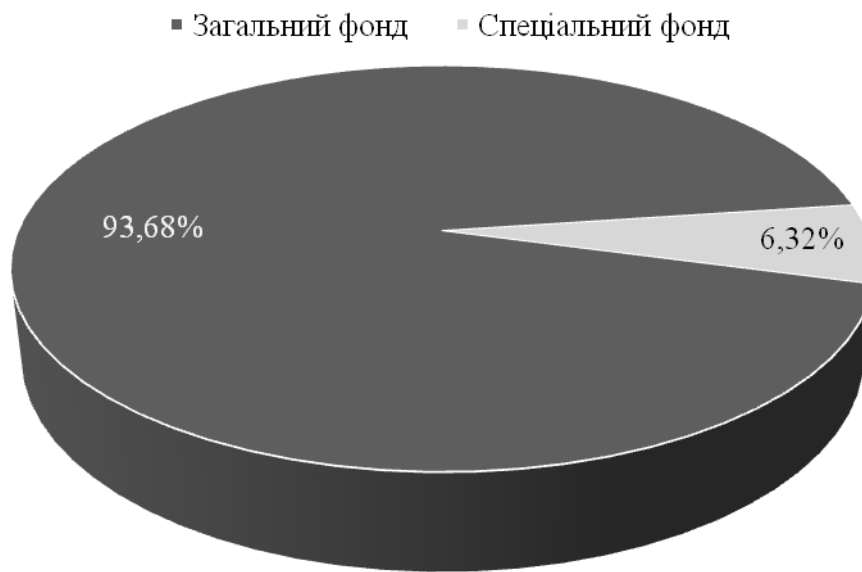
- загальний фонд включає надходження з поточного або реєстраційного рахунку фінансового органу на поточний або реєстраційний рахунок за платіжними дорученнями, в якому вказуються суми засобів, виділених на видатки установ в розрізі кодів економічної класифікації;

- спеціальний фонд формується з конкретно визначених джерел надходжень і використовується на фінансування конкретно визначених цілей.

Структура бюджету Вінницької області характеризується перевищенням загального фонду над спеціальним майже в 15 разів (рис. 3).

Варто наголосити, що таке зростання стало можливим завдяки новаціям Податкового кодексу в частині зміни переліку місцевих податків і зборів та підходів до їх адміністрування, зокрема: розширено базу оподаткування податком на нерухоме майно шляхом включення об'єктів нежитлової нерухомості; запроваджено транспортний податок (з автомобілів до 5 років і об'ємом циліндрів двигуна понад 3000 куб см); встановлено акцизний податок з реалізації через роздрібну торговельну мережу алкогольних напоїв, тютюнових

виробів та палива за ставкою від 2% до 5% від їх вартості, включаючи ПДВ; передано у повному обсязі з державного бюджету до місцевих бюджетів плату за надання адміністративних послуг та державного мита; збільшено частку зарахування до місцевих бюджетів екологічного податку з 35% до 80%; закріплено за місцевими бюджетами значну частину надходжень ПДФО; переведено надходження єдиного податку зі спеціального до загального фонду місцевих бюджетів.



**Рисунок 3. Структура доходів бюджету Вінницької області  
станом на 1.01.2017 р.**

Джерело: розроблено автором на основі [7]

У новій трансфертній політиці інструментом підвищення фіскальної спроможності місцевих бюджетів виступає базова дотація. Основними джерелами формування коштів базової дотації є надходження від стягнення загальнодержавних податків та зборів, що зараховуються до загального фонду державного бюджету. Головними компонентами базової дотації є обсяг коштів для вирівнювання податкоспроможності обласних бюджетів, бюджетів міст обласного значення, районів та об'єднаних територіальних громад по ПДФО та обласних бюджетів щодо податку на прибуток підприємств.



Протягом 2016 р. у Вінницький обласний надійшла базова дотація в обсязі 46 095,6 тис. грн. та стабілізаційна дотація в обсязі 28 153,7 тис. грн. В загальній структурі загального фонду обласного бюджету дотації складають 4,62% [7]. Проте в районах Вінницької області ситуація менш позитивна (табл. 1).

Таблиця 1

**Обсяг дотацій у відсотковому значенні до доходів загального фонду місцевих бюджетів**

Назва району	2012		2013		2014		2015		2016	
	Доходи ЗФ	% дот	Доходи ЗФ	% дот	Доходи ЗФ	% дот	Доходи ЗФ	% дот	Доходи ЗФ	% дот
Барський	28022,7	226,6	30788,3	211,7	31711,0	249,9	55989,4	28,4	85111,1	17,4
Бершадський	28888,5	291,0	33701,9	241,8	37521,9	230,5	74662,3	23,7	108367,6	12,9
Вінницький	45689,2	55,4	95467,1	40,5	73782,5	69,8	137578,3	7,5	170224,9	8,4
Гайсинський	34249,6	217,4	42954,6	170,9	46754,0	161,0	111889,6	7,9	179715,9	3,8
Жмеринський	9920,5	543,2	12505,9	475,0	12751,1	514,9	34613,5	45,9	55383,5	24,9
Іллінецький	23890,2	231,4	30059,1	178,1	3 605,0	176,2	53191,8	8,5	86576,3	0,7
Калинівський	31193,6	228,2	38580,7	182,4	42261,3	181,1	78796,5	18,5	66456,8	16,1
Козятинський	16437,6	380,8	19680,1	320,7	23066,9	329,2	51614,7	24,9	82135,2	10,6
Липовецький	62594,5	88,2	17660,3	311,4	21547,3	263,3	48182,4	27,5	77668,2	11,5
Могилів-Подільський	8957,3	519,8	10163,4	464,2	11550,7	434,7	32251,9	46,8	52836,9	25,3
Немирівський	39633,2	121,8	41721,1	100,0	42642,3	137,0	68374,7	10,5	101570,0	7,3
Тулчинський	29687,2	214,5	33575,7	194,7	35097,5	203,3	74593,7	21,3	105336,0	9,3
Хмільницький	15181,5	458,9	19122	359,1	21997,1	329,0	47371,9	25,9	78405,9	11,7
Шаргородський	18868,5	494,1	22691,5	411,4	23178,5	466,3	50480,1	46,1	77560,6	24,8
Ямпільський	16908,0	317,7	21561,8	244,4	21824,7	265,3	42057,1	33,9	64988,7	17,9

Джерело: розроблено автором на основі [7]

Матеріали таблиці свідчать, про те, що обсяг дотацій в середньому по районам протягом 2012-2014 рр. складав 273,46%. Найбільший обсяг дотацій, протягом досліджуваного періоду, отримав Жмеринський районний бюджет у 2012 р. (543,2%). Найменший обсяг – Іллінецький районний бюджет у 2016 р. (0,7%). Потрібно зазначити, що порівняно з 2014 р. даний показник зменшився у 251,7 разів, що пов'язано з процесом децентралізації не лише в контексті реформування бюджетних надходжень, а і з наданням можливості місцевим бюджетам залучати кошти іноземних інвесторів, участі в різноманітних програмах розвитку та отримання грантів.

Наочно найбільш дотаційні райони Вінницької області зображені на рис. 4.

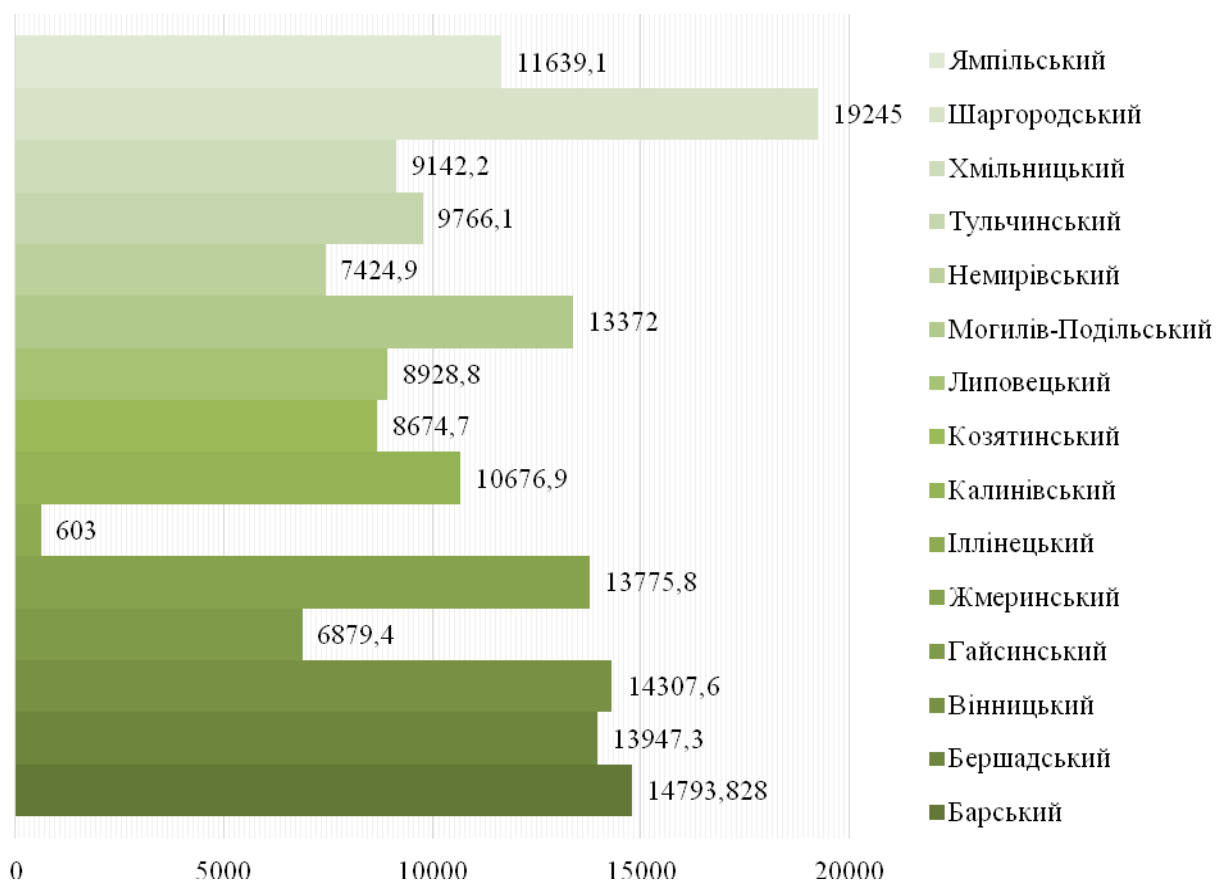


Рисунок 4. **Обсяги дотацій до районних бюджетів протягом 2016 р., тис. грн.**

Джерело: розроблено автором на основі [7]

Як зазначає К. Павлюк дотації та субвенції значно більше посилюють фінансову залежність місцевих органів самоврядування від центральної влади, ніж відрахування від доходів вищестоячих бюджетів, які здійснюються на постійній основі або на законодавчо визначений термін [8, с. 25].

Дотації також не сприяють вирішенню проблеми детінізації економіки, зокрема місцевим органам влади простіше добиватися отримання трансфертів, ніж конфліктувати з місцевими жителями, які не сплачують податків здаючи землю в оренду або працюючи за наймом.

Так, найбільш дотаційним районом в 2016 р. виявився Шаргородський район з обсягом 18 402,0 тис. грн. базової дотації та 843,0 тис. грн

стабілізаційної в 2016 р. Проте згідно «Стратегії розвитку» Шаргородського району, до 2020 р. місцевий бюджет повинен стати більш самостійним шляхом зміцнення промислового потенціалу району та нарощування обсягів промислового та сільськогосподарського виробництва, створення умов для сталого розвитку району, підвищення рівня життя населення, подолання бідності та безробіття.

Трансферти з державного бюджету тепер надаються лише для вирівнювання податкоспроможності територій залежно від обсягу надходжень на одного мешканця.

Механізм вирівнювання передбачає, що місцеві бюджети з індексом надходжень, нижчим за 0,9 середнього показника по Україні, отримують базову дотацію в розмірі 80 % суми, необхідної для досягнення такого значення індексу.

У межах 0,9-1,1 вирівнювання не здійснюється, а в разі коли індекс надходжень становить понад 1,1, проводиться вилучення реверсної дотації (50 % обсягу перевищення за значення індексу 1,1).

Слід наголосити, що вирівнювання здійснюється тільки за двома показниками: податку на прибуток підприємств для обласних бюджетів та податку на доходи фізичних осіб для бюджетів міст, районів і областей.

Подібна система вирівнювання є прогресивнішою, ніж балансування, оскільки заохочує місцеві органи влади до залучення додаткових надходжень та розширення бази оподаткування. Водночас варто зауважити, що результати її практичної реалізації залежать від економічного потенціалу територіальної громади [9, с. 40].

Запровадження цієї системи позитивно вплинуло на формування місцевих бюджетів міст обласного значення, до складу яких входить м. Вінниця, м. Жмеринка, м. Козятин, м. Ладижин, м. Могилів-Подільський, м. Хмільник (табл. 2).

**Динаміка доходів загального фонду бюджетів міст обласного значення Вінницької області та наданих дотацій місцевим бюджетам протягом 2014-2016 рр.**

Назва міста	2014		2015		2016		Відхилення обсягу дотацій	
	Доходи ЗФ, тис. грн	Дотації, тис. грн	Доходи ЗФ, тис. грн	Дотації, тис. грн	Доходи ЗФ, тис. грн	Дотації, тис. грн	Абсолютне, тис.грн	
							2016/2014	2016/2015
Вінниця	438177,6	259858,8	879390,9	2378,1	1416182,0	14074,2	-245784,6	11696,1
Жмеринка	48109,5	12939,6	76504,1	391,9	113521,8	1897,6	-11042	1505,7
Козятин	43012,2	1154,9	69332,6	391,3	102416,4	2401,4	1246,5	2010,1
Ладижин	51462,9	12659,2	102828,4	0,0	113596,8	0,0	-12659,2	0
Могилів-Подільський	19265,9	37272,5	40044,2	7429,7	59993,6	4710,0	-32562,5	-2719,7
Хмільник	24200,3	23195,2	45196,9	4018,7	73831,5	9559,5	-13635,7	5540,8

Джерело: розроблено автором на основі [7]

Доходи усіх міст обласного значення, без виключення, зросли. Доходи загального фонду м. Вінниця збільшилися на 978 004,4 тис. грн. в кількісному виразі, та на 69% у відсотковому значенні. Доходи м. Могилів-Подільський та м. Хмільник збільшилися більше ніж в 3 рази протягом досліджуваного періоду. Варто також сказати про повну зміну трансфертної політики у 2015 р., що не могло вплинути на структуру дохідної частини місцевих бюджетів. Проте скасування дотації вирівнювання і запровадження базової дотації (трансферт із державного бюджету до місцевих бюджетів) та реверсної дотації (із місцевих бюджетів до державного бюджету) з метою горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій, а також запровадження нових видів субвенцій – освітньої, медичної, на підготовку робітничих кадрів (обсяг яких затверджується у державному бюджеті окремо для кожного місцевого бюджету) не спричинило значної втрати фінансових ресурсів органами місцевого самоврядування. Обсяг дотацій збільшився лише місцевому бюджету м. Козятин. Що до інших бюджетів – ситуація протилежна: обсяги дотацій

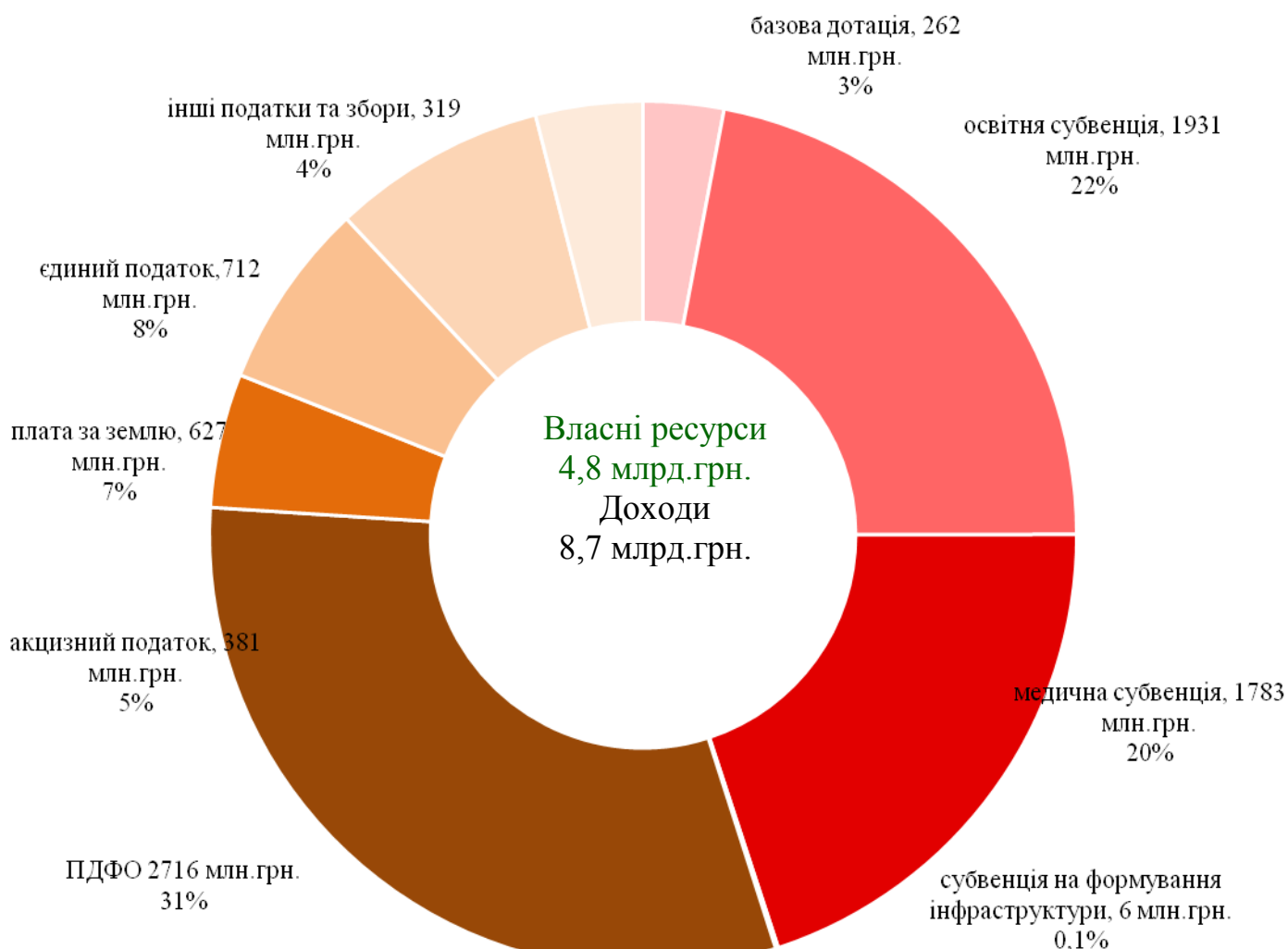
бюджету м. Вінниця зменшилися на 245 784,6 тис. грн протягом досліджуваного періоду, м. Жмеринка – на 11 042 тис. грн., м. Могилів-Подільський – на 32 562,5 тис. грн., м. Хмільник – на 13 635,7 тис. грн. відповідно. Варто також зазначити, що м. Ладижин протягом 2015-2016 рр. не отримувало дотаційних надходжень, так як індекс податкоспроможності даної території був більше 1.

Наступним критерієм аналізу доходів місцевих бюджетів є їх розмежування відповідно до бюджетної класифікації.

В структурі загального фонду місцевих бюджетів Вінницької області в 2015 р. найбільшу питому вагу мають міжбюджетні трансферти із сукупною вагою в 57%. Наступною, за обсягом, складовою загального фонду бюджету є податок на доходи фізичних осіб (1763 млн. грн., 25%). Найменшу частку в структурі трансфертів має обсяг базової дотації (315 млн. грн), а найбільшу – освітня субвенція (1966 млн. грн.), яка надається місцевим бюджетам з метою фінансового забезпечення реалізації делегованих органам місцевого самоврядування повноважень у сфері освіти. Кошти медичної субвенції (1889 млн. грн.) спрямовуються на фінансування певних типів закладів охорони здоров'я та програм у сфері охорони здоров'я, визначених у Бюджетному кодексі України.

В 2016 р. обсяги власних надходжень до загального фонду бюджетів Вінницької області переважають над трансфертами (рис. 5).

Обсяг міжбюджетних трансфертів складає 45% в структурі надходжень до загального фонду місцевих бюджетів Вінницької області. Базова дотація склала 3% загального обсягу доходів, освітня та медична субвенції – 22% та 20% відповідно. Субвенція на формування інфраструктури надається для створення, модернізації інфраструктури об'єднаної територіальної громади та може спрямовуватися на нове будівництво, реконструкцію, капітальний ремонт об'єктів інфраструктури, що належать до комунальної форми власності (у тому числі на виготовлення проектної та містобудівної документації) [10].



**Рисунок 5. Фактичні надходження доходів загального фонду місцевих бюджетів Вінницької області в 2016 році**

Джерело: розроблено автором на основі [7]

Місцеві бюджети Вінницької області отримали цю субвенцію в обсязі 6 млн. грн., що складає 0,07% від фактичних доходів загального фонду в 2016 р.

Наочно динаміку та структуру фактичних надходжень загального фонду місцевих бюджетів Вінницької області зображено в табл. 3.

Матеріали таблиці свідчать про зменшення кількісних показників міжбюджетних трансфертів та послаблення їхньої ролі в структурі загального фонду місцевих бюджетів Вінницької області. В свою чергу надходження за

податком на доходи фізичних осіб збільшилися на 953 млн. грн. (6,77%) і в 2016 р. склали 154,06% порівняно з 2015 р. Надходження акцизного податку з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлі підакцизними товарами зросли на 145 млн. грн. (1,1%), та в 2016 р. склали 161,44% порівняно в 2015 р. Єдиний податок в структурі загальних доходів місцевих бюджетів збільшився до позначки 8,15%, тобто зріс на 2,09%.

Таблиця 3

**Динаміка та структура загального фонду місцевих бюджетів  
Вінницької області протягом 2015-2016 рр.**

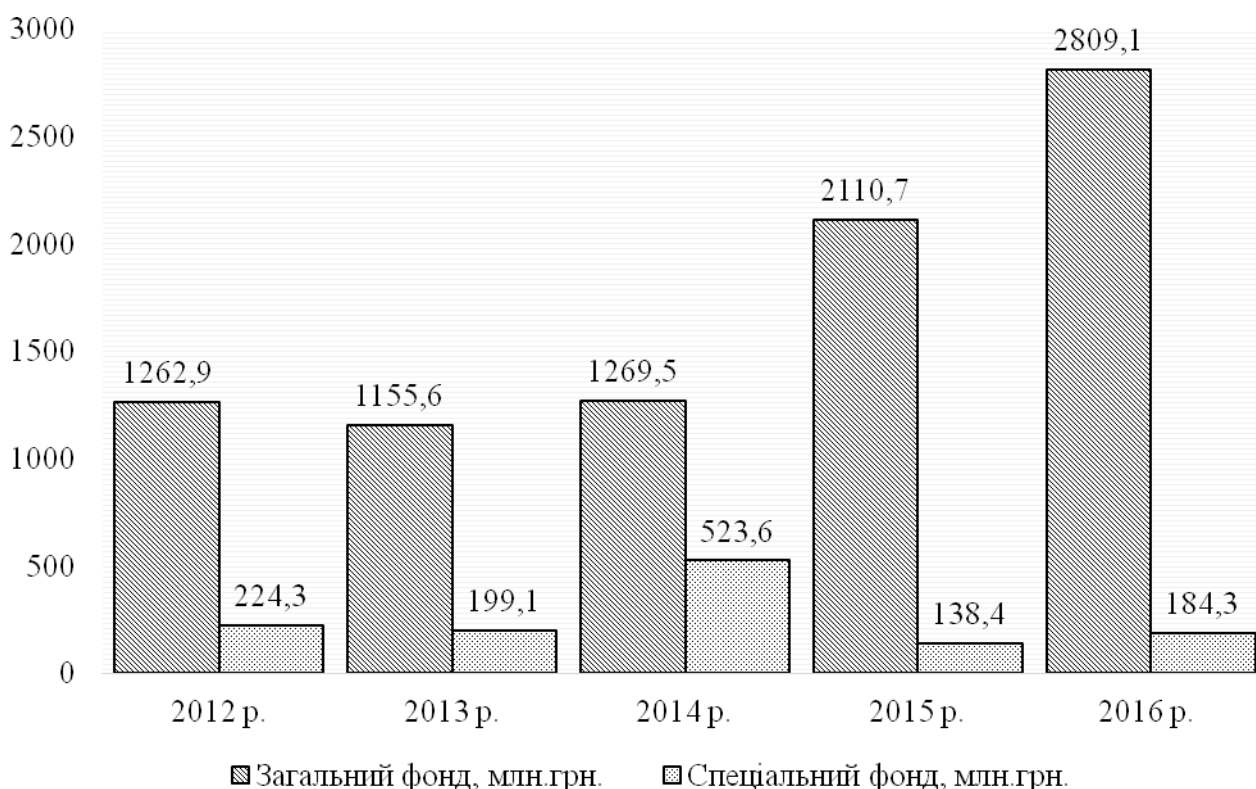
Назва показника	2015		2016		Абсолютне відхилення		Темп приросту, %	
	млн. грн	%	млн. грн	%	млн. грн	%		
Базова дотація	315	4,35	262	3,00	-53	-1,35	-16,83	-25,00
Освітня субвенція	1966	27,12	1931	22,10	-35	-5,02	-1,78	-18,52
Медична субвенція	1889	26,06	1783	20,41	-106	-5,65	-5,61	-23,08
Субвенція на формування інфраструктури	-	-	6	0,07	6	0,07	-	-
ПДФО	1763	24,32	2716	31,09	953	6,77	54,06	24,00
Акцизний податок	236	3,26	381	4,36	145	1,1	61,44	66,67
Плата за землю	435	6,00	627	7,18	192	1,18	44,14	16,67
Єдиний податок	439	6,06	712	8,15	273	2,09	62,19	33,33
Інші податки та збори	206	2,84	319	3,65	113	0,81	54,85	33,33

Джерело: розроблено автором на основі [7]

Необхідно зазначити, що за 2016 рік надходження доходів загального фонду місцевих бюджетів ОТГ області (з урахуванням трансфертів з державного бюджету) склали 117 млн. грн., що більше ніж у 6 разів порівняно з надходженнями 2015 року до бюджетів місцевих рад, які увійшли до складу ОТГ. Надходження власних доходів місцевих бюджетів ОТГ зросли майже в 4 рази (на 51 млн. грн.) порівняно з 2015 роком (з 19 млн. грн. до 70 млн. грн.) [7].

Найбільш розвиненим з розглянутих місцевих бюджетів Вінницької області є бюджет м. Вінниця. Згідно табл. 2 доходи загального фонду бюджету м. Вінниця більші за аналогічний середній показник по містам обласного значення в 11,8 разів.

Доходи загального фонду бюджету м. Вінниця в 2016 р. становили 2 809,1 млн. грн. (рис. 6).



**Рисунок 6. Структура Бюджету м. Вінниця протягом 2012-2016 р. (в розрізі фондів)**

Згідно рисунку надходження до загального фонду мають тенденцію до зростання. Лише в 2013 р. аналізований показник зменшився до позначки 1 155,6 млн. грн., що на 107,3 млн. грн. менше ніж в 2012 р. Протягом аналізованого періоду доходи загального фонду збільшувалися в середньому на 386,55 млн. грн. А протягом 2015-2016 рр. відбулося найбільше зростання – загальний фонд збільшився на 698,4 млн. грн.

В структурі субвенцій найбільшу частку займає комунальна субвенція – 475 559,9 тис. грн. (34,49%), яка включає субвенцію з державного бюджету місцевим бюджетам на надання пільг та житлових субсидій населенню на



оплату електроенергії, природного газу, послуг тепло-, водопостачання і водовідведення, квартирної плати, вивезення побутового сміття та рідких нечистот, надання пільг та житлових субсидій населенню на придбання твердого та рідкого пічного побутового палива і скрапленого газу. Соціальна субвенція отримана в розмірі 363 144,7 тис. грн. (26,34%) включає субвенцію з державного бюджету місцевим бюджетам на виплату допомог сім'ям з дітьми, малозабезпеченим сім'ям, інвалідам з дитинства, дітям-інвалідам та тимчасової державної допомоги дітям, на виплату державної соціальної допомоги на дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, грошового забезпечення батькам і прийомним батькам у дитячих будинках сімейного типу.

Здійснивши аналіз доходів місцевих бюджетів Вінницької області протягом 3 років запровадження децентралізації дає підставу визнати останню найдієвішим механізмом посилення ролі місцевого самоврядування, оскільки місцеві бюджети наростили дохідну базу, оптимізували видаткову частину, що створило умови для набуття повної фінансової самостійності органами місцевого самоврядування.

Нарощування доходів місцевих бюджетів Вінницької області і бюджету м. Вінниця зокрема може відбуватися шляхом:

- зарахування у повному обсязі надходжень податку на доходи фізичних осіб до місцевих бюджетів;

- запровадження прозорих процедур щодо продажу та оренди земельних ділянок через відповідні аукціони з метою збільшення надходжень від податку на землю та забезпечення контролю за цим процесом з боку територіальної громади;

- посилення контролю за об'єктами нарахування податку на нерухоме майно;

- недопущення відміни певних субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам і перекладання фінансового тягаря на органи місцевого самоврядування, які не мають адекватних фінансових можливостей;

- лібералізації державного контролю за рухом коштів органів місцевого самоврядування, які знаходяться на рахунках у Держказначействі, в частині ліквідації норми щодо неможливості використання власних надходжень у разі невиконання доходів зведеного бюджету України;
- створення реальних фінансових стимулів щодо об'єднання територіальних громад з метою збільшення фінансової самодостатності регіонів;
- можливості переходу бюджетних коштів між департаментами на місцях [11, с. 110].

### **Список використаних джерел:**

1. Карамушка Л. І. Видатки бюджетів місцевого самоврядування у системі міжбюджетних відносин / Л. І. Карамушка // Економічний вісник університету. - 2015. - Вип. 24(1). - С. 123-128.
2. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21.05.1997 р. № 280/97-вр зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/280/97-вр>
3. Воробйов Ю. М. Формування фінансової стійкості місцевих бюджетів в умовах підвищення самостійності регіонів: монографія / Ю. М. Воробйов, І. А. Когут – Мелітополь: Видавництво, 2012. – 250 с.
4. Василик О. Д. Бюджетна система України: підруч. / О. Д. Василик, К. В. Павлюк – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 544 с.
5. Сазонець І. Л. Управління місцевими фінансами: навч. посіб. / І. Л. Сазонець, Т. В. Гринько, Г. Ю. Придатко – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 264 с.
6. <http://www.treasury.gov.ua> – Офіційний сайт Державної казначейської служби України
7. <http://www.vin.gov.ua> – Офіційний сайт Вінницької обласної державної адміністрації
8. Павлюк К. В. Формування доходів місцевих бюджетів / К. В. Павлюк // Фінанси України. – 2006. – №4. – С. 24-37.

9. Сторонянська І. З. Бюджети розвитку місцевих бюджетів: проблеми формування та використання в контексті поглиблення фінансової децентралізації/ І. З. Сторонянська, Л. Я. Беновська // Фінанси України. - 2016. - № 5. - С. 34-47.

10. Деякі питання надання субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на формування інфраструктури об'єднаних територіальних громад: Постанова Кабінету Міністрів України від 16 березня 2016 р. № 200 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/200-2016>

11. Надал С. Доходи місцевих бюджетів у контексті децентралізації в Україні / С. Надал, Н. Спасів // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2016. – Вип. 2. – С. 102-112.

**УДК 336.145**

**М.Ю. Мироненко, д.держ.упр.**

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

### **ФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ**

*У статті наводиться оцінка економічних чинників, що на різних етапах мають певний вплив на формування бюджетної політики. Досліджено механізм та складові елементи забезпечення соціально-економічного розвитку регіонів. Окреслено основні завдання бюджетної політики в умовах фінансово-економічної нестабільності.*

**Ключові слова:** *бюджетна політика, соціально-економічний потенціал регіону, інвестиційна привабливість, податкова політика, державна інвестиційна політика.*

В умовах сучасної ринкової економіки бюджетна політика - основний інструмент регулювання економічних процесів. Сьогодні в Україні одним з найважливіших завдань в сфері бюджетної політики є недопущення подальшого зниження рівня життя найменш забезпечених і найбільш вразливих

верств населення. Держава повинна реально гарантувати, що життєвий рівень населення не впаде нижче прожиткового мінімуму.

Питання формування ефективної бюджетної політики та проблеми виконання бюджетів висвітлені достатньо широко, зокрема, дослідженнями цього питання займалися такі вчені, як В. Бодров, М. Гончаренко, Г. Дмитренко, Я. Жаліло, О. Іваницька, В. Мамонова, М. Миколайчук, В. Поліщук та інші.

Перш за все, слід зазначити, що від зваженого вибору напрямків бюджетної політики багато в чому залежить успішний регіональний розвиток держави.

Особливого значення набуває бюджетне планування, яке повинно реалізовуватися шляхом розробки середньострокових бюджетних планів, узгоджених з завданнями державних цільових програм та стратегічних річних планів діяльності органів виконавчої влади за окремими напрямками. Всі бюджетні програми повинні виконуватися в рамках бюджетних призначень головних розпорядників бюджетних коштів.

Посилення ролі державного фінансового контролю за повнотою надходження і цільовим характером витрачання бюджетних коштів, передбачає введення порядку обов'язкової публікації звітів про виконання бюджетів усіх рівнів та забезпечення відкритості процедур розміщення державних замовлень. Для реалізації цього завдання необхідно вдосконалити функції органів державного казначейства і державної аудиторської служби України [1; 2].

Технологія бюджетної політики повинна знайти своє відображення в окремому законодавчому документі на кшталт закону і повинна брати свої витоки в концепції економічного і соціального розвитку держави. Поки такого комплексного документа, в якому б визначалася економічна стратегія України з урахуванням основних перспективних напрямків розвитку фінансових відносин в системі зведеного бюджету, як основної ланки державних фінансів, не розроблено [3, с.356].

Ефективність соціально-економічної, бюджетної політики в Україні в умовах загострення політичних протиріч в першу чергу залежить від політичної волі керівництва країни, розуміння пріоритетності загальнодержавних, загальнонаціональних інтересів та створення ефективного механізму їх реалізації через існуючі інститути фінансової системи, наявності відповідного правового поля і відповідальності кожного чиновника насамперед перед громадянами України [4, с.55]. Сьогодні в Україні необхідно подолати період політичного хаосу і безвідповідальності, зберігати і зміцнити державність. Саме такий підхід повинен бути визначальним в процесі подолання суперечностей в реалізації бюджетної політики держави.

В умовах трансформаційних перетворень важливим є підвищення ефективності використання та розподілу бюджетних коштів, в тому числі за рахунок якісного відбору програм наукових розробок та інновацій, а також забезпечення реального досягнення бажаного економічного ефекту. Потребують поступового зростання і передусім оптимізації саме ті витрати, які спрямовані на стимулювання інноваційного розвитку економіки, в тому числі витрати на науково-дослідні роботи, що безпосередньо пов'язані з інноваційною діяльністю.

Слід зазначити, що доходи і витрати бюджету мають тісний взаємозв'язок з макроекономічними показниками. У структурі валового внутрішнього продукту вагому частину становить споживання, тоді як інвестиційна діяльність вимагає запровадження необхідних заходів стимулювання, в тому числі податкових стимулів. У той же час, формування та реалізація зваженої бюджетно-податкової політики має сприяти поліпшенню торгового балансу та інвестиційної діяльності, все це є базою для акцизного податку та мита, зростання доходів населення та підприємств, підвищення обсягів споживання з метою досягнення стійкого економічного зростання.

Бюджет як фінансовий план держави формується під впливом бюджетної і податкової політики. В Україні остання формувалася в умовах жорстокої економічної кризи, що не могло не позначитися на характері змін, оскільки, з

одного боку, постійно залишалася проблема мобілізації коштів до бюджету для виконання державою своїх функцій і зобов'язань, а з другого - об'єктивним був безперервний процес втрати одних джерел фінансових надходжень до бюджету і, в зв'язку з цим, пошуку інших, які б відповідали новій системі господарювання. Це відповідно загострило проблему дефіциту бюджету та методів його фінансування.

Слід зауважити, що як податкова, так і бюджетна системи конструктивно критикувалися, оскільки в їх основу має бути закладено механізми подолання значної маси суспільних і особистих протиріч, і як наслідок досягнення оптимальності в їх вирішенні практично неможливо, особливо з огляду на те, що економіка в кожний окремих період знаходиться на різних стадіях свого розвитку, в залежності від яких змінюється зміст і податкової, і бюджетної політики. Переважно це призводить до порушення окремих, навіть загальноновизнаних принципів фіскальної політики - таких, наприклад, як справедливість та стабільність.

Економіка України, як і будь-який інший країни, з тих чи інших причин може заходитись під загрозою різкого зростання інфляції і фінансової нестабільності. Тому ці питання повинні постійно перебувати в центрі уваги економічного блоку уряду і Національного банку, а пріоритетні напрями бюджетної політики повинні бути реалістичними і збалансованими у відповідності до статей закону про Державний бюджет.

Головною метою бюджетної політики має стати зменшення податкового тиску на підприємців, розширення за рахунок цього бази оподаткування, стимулювання розвитку виробництва, забезпечення сталого збільшення податкових надходжень до бюджетів і вирішення на цій основі важливих соціально-економічних, науково-технічних, оборонних, екологічних та інших проблем держави.

Бюджетна політика повинна стати надійним інструментом реалізації економічної та соціальної політики держави і відігравати активну роль у виведенні України з кризи і стабілізації економіки та фінансів. Вважаємо, що

цільовим критерієм бюджетної політики має стати зростання обсягів національного виробництва.

Пріоритетним структурним елементом бюджетної політики є інвестиційно-інноваційна політика. Тому держава повинна підтримувати дослідження та інноваційну діяльність, бути ініціатором нових програм.

Інвестиційна політика повинна передбачати стратегічне прогнозування та планування інвестиційного процесу в реальному секторі економіки, сприяти вирішенню завдань соціально-економічної стратегії країни, а також повинна бути спрямована на реконструкцію таких підприємств, які здатні за короткий термін стати конкурентоспроможними на світовому ринку, задовольняти внутрішній попит населення на продукцію та послуги, підвищувати зайнятість населення, отримувати високий прибуток і платити податки, відроджувати вітчизняне виробництво і скорочувати потребу в імпорті товарів, розвивати науку і наукомісткі виробництва.

Бюджетна політика стає головним фактором впливу на розвиток суспільно-економічних процесів, важливим інструментом державного регулювання соціально-економічних інтересів. Прогресивність бюджетної системи, активність її як інструменту державного впливу на збалансований розвиток усіх територій і держави в цілому, буде сприяти продовженню реалізації бюджетних реформ та прискоренню адаптації національного бюджетного законодавства до законодавства ЄС.

Бюджетна політика є однією зі складових економічної політики і інструментом реалізації функцій, покладених на державу, зокрема щодо втілення в життя стратегії економічного зростання. А в умовах відсутності стратегії неможливо визначити інструменти бюджетного регулювання. Тому сьогодні потрібно формувати дієвий механізм державного регулювання бюджетної політики на основі ефективної стратегії соціально-економічного розвитку регіонів країни.

Регіональна бюджетна політика – це надзвичайно важливий інструмент впливу на суспільні процеси, розвиток економіки, активізацію інвестицій,

соціальну сферу, культурний рівень суспільного розвитку, конкурентоспроможність і є однією з гарантій життєздатності відповідної адміністративно-територіальної одиниці.

Бюджетна політика регіонів повинна створювати сприятливі умови для задоволення потреб та розв'язання проблем суспільства, які не повною мірою можна вирішити з допомогою ринкового механізму саморегулювання. Задоволення потреб суспільства супроводжується постійним ускладненням взаємодії суб'єктів економіки, суспільства, державних органів влади, що знаходить відображення у впровадженні механізму фінансового забезпечення соціально-економічного розвитку регіону. Згаданий механізм має кілька складових, які залежать від особливостей розвитку регіону. По-перше, це система взаємопов'язаних організаційних, нормативно-правових, фінансово-економічних, інформаційних елементів, яка формує потенціал регіону та є об'єктом регулювання (об'єктна складова). По-друге, це сукупність суб'єктів соціально-економічних і фінансових відносин регіону (суб'єктна складова). По-третє, це система інструментів забезпечення фінансової спроможності та стабільності регіонів, які виробляє суб'єкт для регулювання об'єкта.

Ключове місце серед різних інструментів та механізмів регулювання соціально-економічного розвитку регіонів належить правовому. Зазначено, що кількість нормативно-правових актів, предметом регулювання яких виступає власне регіональний рівень державної політики, є незначною. Зокрема, це закони України “Про місцеве самоврядування в Україні”, “Про місцеві державні адміністрації”, “Про стимулювання розвитку регіонів”, “Про державні цільові програми”, а також “Концепція державної регіональної політики” та “Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року”.

Питання регіонального розвитку вкормовані також у Бюджетному та Земельному кодексах. Однак не існує базового закону щодо регулювання розвитку регіонів. Таку прогалину нині намагаються заповнити з допомогою Закону України “Про засади державної регіональної політики”, проте неузгодженість прав і обов'язків місцевих органів виконавчої влади та органів



місцевого самоврядування, особливо на рівні областей, щодо окремих питань регіонального розвитку призводить до виникнення компетенційних суперечностей. З огляду на це обґрунтовано необхідність розробки проекту Закону України “Про державне регулювання соціально-економічного розвитку регіонів України” щодо унормування механізму державного регулювання розвитку регіонів, який забезпечуватиме чіткість розуміння і використання засобів правового впливу держави на регіональний розвиток і досягнення цілей розвитку кожного регіону. Зокрема, в Україні законодавчо не визначено поняття “інституційна інфраструктура регіонального розвитку”, що має бути відображене в нормах законопроекту.

Для забезпечення соціально-економічного розвитку регіонів і вирівнювання їх економічного потенціалу бюджетна політика має бути спрямована на виконання таких завдань:

- зміцнення ресурсної бази місцевих бюджетів з метою ефективного функціонування місцевого самоврядування та створення фінансово спроможних адміністративно-територіальних одиниць;

- удосконалення міжбюджетних відносин виходячи з динаміки фінансово-бюджетних та соціально-економічних показників розвитку регіонів на основі якісних стандартів надання публічних послуг;

- підвищення ролі інноваційної складової місцевих бюджетів з метою зміцнення економічного потенціалу адміністративно-територіальних одиниць, заохочення місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування до нарощування власних джерел фінансування;

- реформування системи планування та виконання місцевих бюджетів на основі запровадження програмно-цільового методу, підвищення ефективного розподілу і використання бюджетних ресурсів;

- підвищення ефективності та дієвості внутрішнього фінансового контролю на місцевому та регіональному рівнях.

Необхідним елементом бюджетної політики в середньо- і довгостроковому періоді є впровадження системи оцінки ефективності бюджетних видатків.

Суб'єктом, що здійснює моніторинг ефективності, повинен стати місцевий фінансовий орган. При цьому оцінці має підлягати як кінцевий результат, так і процес регулювання.

Децентралізація системи управління є важливим елементом подальшого державотворення. Фінансово-бюджетна децентралізація має відбуватися паралельно із децентралізацією владних повноважень. Будучи тісно пов'язаною з організацією системи державного управління, децентралізація за умови її успішної реалізації сприяє встановленню плідних відносин між центральним урядом і органами управління на місцевому рівні. Мотивація до здійснення широкої децентралізації владних повноважень включає два аспекти: політичний та економічний. Перший – це реакція на регламентацію діяльності місцевих органів з центру, другий – наслідок надмірної розподільчої діяльності з центру і необхідність більш ефективного використання наявних ресурсів.

Стимулювання розвитку регіонів шляхом використання бюджетних інструментів можливе за умов збалансування фінансових інтересів учасників бюджетного процесу при виконанні на місцях державних і регіональних програм з метою налагодження фінансового партнерства, формування ефективної структури джерел фінансування, гарантованого фінансування і контролю використання фінансових ресурсів.

#### **Список використаної літератури:**

1. Величко О.В. Бюджетна політика та особливості її формування в умовах нестабільності соціально-економічного розвитку/ О.В. Величко // Економічний вісник Донбасу, – 2010. – №1 (19). – 83-87 с.

2. Жибер Т. Бюджетна політика України/ Т. Жибер // Фінанси України, – 2009. – №8. – 24-27 с.

3. Кульчинський М., Ванькович Д., Заплатинський М. Вдосконалення бюджетної політики України в умовах застосування програмно-цільового методу адміністрування державних видатків / М. Кульчинський, Д. Ванькович// Формування ринкової економіки в Україні, – 2009. – № 19. – 352-357 с.

4. Макогон В. Пріоритети сучасної бюджетної політики України / В.Макогон // Вісник КНТЕУ, – 2011. – №3. – 50-57 с.

5. Мироненко М. Ю. Напрями формування державної стратегії розвитку регіонів [Електронний ресурс] / М. Ю. Мироненко // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2013. – № 2. – Режим доступу : [http://www.nbuuv.gov.ua/e-journals/Dutp/2010\\_5/](http://www.nbuuv.gov.ua/e-journals/Dutp/2010_5/). – Назва з екрана.

6. Мироненко М. Ю. Бюджетно-податкове регулювання як основа соціально-економічного зростання регіону / М. Ю. Мироненко // Інвестиції: практика і досвід. – 2011. – № 4. – С. 75–77.

**УДК 336**

**А.О. Нікітішин, к.е.н.**

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

**ОПОДАТКУВАННЯ ЯК ФІНАНСОВИЙ ІНСТРУМЕНТ  
РЕГУЛЮВАННЯ ПОВЕДІНКИ ЗАБРУДНЮВАЧІВ  
НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА**

*Досліджено сучасне екологічне оподаткування. Показано позитивні аспекти від запровадження екологічних податків. Аналізуються діючі системи екологічного оподаткування різних розвинених країн світу. Визначено напрямки подальшої модернізації екологічно орієнтованих фіскальних інструментів в Україні з метою підвищення ролі податкового регулювання у вирішенні екологічних проблем.*

**Ключові слова:** *податкове регулювання, екологічні податки, екологічне оподаткування, податкова політика, податкова система.*

Податки, які через регулюючу та соціальну функцію, сприяють вирішенню нагальних екологічних проблем. Вони стали вагомим та дієвим інструментом забезпечення екологічної безпеки суспільства, відіграють важливу роль у переході до низьковуглецевої економіки.

Сучасним проблемам та перспективам розвитку екологічного оподаткування в Україні та світі присвячені праці таких авторів як О.О. Веклич [1], С.О. Лизун [2], Ю.М. Маковецька [3], В.С. Міщенко [3], Т.Л. Омеляненко [3], М.А. Хвесик [2], О.А. Чала [4] та інші.

Не зважаючи на наявність певних праць, регулюючий потенціал екологічного оподаткування є досить актуальною та мало дослідженою темою дослідження, а вітчизняна система такого оподаткування ще досить далека від досягнення свого повного потенціалу та ефективного використання.

Метою статті є виявлення місця податкового регулювання у вирішенні екологічних проблем суспільства, а також аналіз стану екологічних податків та особливостей їх впливу на поведінку платників податків – забруднювачів навколишнього природного середовища.

Екологічні податки стають важливою частиною загального комплексу заходів економічної політики, з'являється все більше фактів їх ефективного використання при вирішенні сучасних та попередження майбутніх екологічних проблем суспільства.

Таким чином, у податковому регулюванні екологічними податками можливо виділити два головних напрямки:

1) Використання стимулюючого потенціалу податків. При цьому головна мета екологічних податків – зміна поведінки, яка спричиняє шкоду навколишньому природному середовищу (надходження таких податків до бюджету будуть зменшуватися разом із викидами забруднюючих речовин);

2) Використання фіскального потенціалу податків. В такому випадку екологічні податки використовують для отримання фінансових ресурсів і подальшого фінансування цільових природоохоронних програм, а вже потім для коригування поведінки забруднювачів.

Дієвість та ефективність податкового регулювання варіюється в різних країнах і визначається цілою низкою факторів: конструкцією системи екологічного оподаткування (широта охоплення об'єктів), рівнем податків (ставки оподаткування), характером реалізації (пільги).

Цей вплив варто розглядати у поєднанні податків з іншими інструментами екологічної політики (таблиця 1).

## Сучасна класифікація інструментів екологічної політики

Командно-адміністративні заходи	Пряме регулювання	Залучення громадськості і приватного сектора	Використання ринків	Створення ринків
<ul style="list-style-type: none"> <li>- законодавчі норми;</li> <li>- відповідальність;</li> <li>- заборони;</li> <li>- ліцензії і квоти;</li> <li>- судове відшкодування;</li> <li>- зонування;</li> <li>- гнучке регулювання.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- екопромислові зони або парки;</li> <li>- екологічна інфраструктура;</li> <li>- національні парки, охоронювані зони і зони відпочинку;</li> <li>- відновлення екосистем.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- децентралізація;</li> <li>- участь громадськості;</li> <li>- надання інформації;</li> <li>- добровільні угоди;</li> <li>- екологічне маркування;</li> <li>- співпраця між державним і приватним сектором.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- екологічні податки і збори;</li> <li>- скасування неправильних субсидій;</li> <li>- плата за користування;</li> <li>- цільові субсидії;</li> <li>- системи відшкодування;</li> <li>- самоконтроль.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- зелені закупівлі;</li> <li>- права власності;</li> <li>- дозволи і права;</li> <li>- програми компенсації;</li> <li>- стартові фонди і заохочення;</li> <li>- екологічні інвестиційні фонди;</li> <li>- плата за користування екосистемами.</li> </ul>

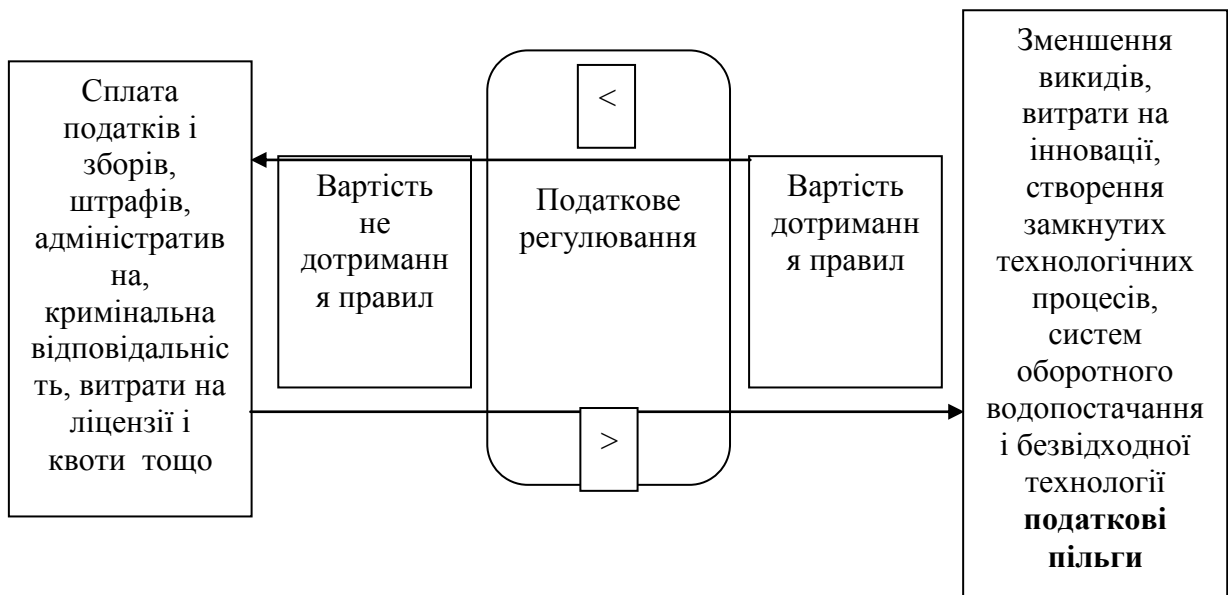
Джерело: розроблено автором

Нормативно-правові акти, податкові інструменти та сертифікати і ліцензії є основними підходами покликаними врегулювати проблеми зміни клімату. Це засвідчує і практика.

В загальному дію податкового регулювання, його вплив на прийняття рішень забруднювачами навколишнього середовища можливо показати за допомогою наступної моделі (рисунок 1).

Якщо вартість не дотримання правил для забруднювача навколишнього природного середовища є меншою від витрат на дотримання правил, податкове регулювання коригуючи ставки, структуру, правила сплати екологічних податків дозволяє зробити таку вартість навпаки більшою.

Це матиме наслідком зменшення викидів забруднюючих речовин, збільшення витрат на інновації, технологічні удосконалення. Таким чином податки дозволяють регулювати ціну, яку заплатить забруднювач зовнішнього середовища. Перелік податкових інструментів у сучасній практиці екологічного оподаткування є досить широким та всеохоплюючим по відношенню до об'єктів регулювання.



**Рисунок 1. Модель впливу податкового регулювання на прийняття рішень забруднювачами навколишнього природного середовища**

Джерело: розроблено автором

Це і плата за скид стічних вод, за викид забруднюючих речовин, податки на викид вуглецю, на власність, земельні податки та інші (таблиця 2).

Таблиця 2

**Податкові інструменти та їх використання у сучасній практиці екологічного оподаткування**

№	Об'єкт регулювання	Податкові інструменти регулювання
1	Водні ресурси	Податок на приріст капіталу
2	Ліси	Податки і мита
3	Корисні копалини	Податки і мита
4	Земля і ґрунт	Податки на власність, земельні податки
5	Забруднення вод	Плата за скид стічних вод
6	Забруднення атмосфери	Плата за викид забруднюючих речовин
7	Тверді відходи	Податки на власність
8	Клімат	Податки на викид вуглецю. Податок на БТЕ
9	Токсичні хімічні речовини	Диференційоване оподаткування
10	Населені пункти	Податки на власність, земельні податки

Джерело: розроблено автором

В країнах – членах ЄС поширеними екологічними податками є:

- енергетичні податки (Нідерланди, Італія, Швеція, Великобританія, Австрія, Словенія). Це різноманітні податки на електроенергію, вугілля, природний газ та паливо;
- податок на мінеральне паливо (Данія, Нідерланди, Франція, Німеччина, Словаччина, Австрія, Великобританія, Іспанія, Греція, Ірландія, Люксембург, Італія) (таблиця 3).

Таблиця 3

### Поширенні екологічні податки в країнах – членах ЄС

<b><u>Податки на паливо / Акцизний податок на паливо</u></b> <b>(Болгарія, Нідерланди, Словенія, Кіпр, Литва, Естонія, Фінляндія, Латвія)</b>					
<b><u>Енергетичні податки</u></b> (Нідерланди, Італія, Швеція, Великобританія, Австрія, Словенія)				<b><u>Податок на мінеральне паливо</u></b> (Данія, Нідерланди, Франція, Німеччина, Словаччина, Австрія, Великобританія, Іспанія, Греція, Ірландія, Люксембург, Італія)	
<b><u>На електроенергію</u></b> (Німеччина, Іспанія, Данія, Швеція, Італія, Словаччина, Чехія, Мальта, Люксембург, Великобританія, Фінляндія)	<b><u>На вугілля</u></b> (Данія, Чехія, Нідерланди, Словаччина)	<b><u>На природний газ</u></b> (Данія, Чехія, Франція, Італія, Словаччина)	<b><u>На паливо</u></b> (Люксембург)	<b><u>На бензин</u></b> (Данія, Італія, Нідерланди, Швеція, Великобританія)	<b><u>На дизель</u></b> (Швеція, Великобританія, Ірландія, Фінляндія)

Джерело: розроблено автором за даними [5, с.11].

Введення податків на енергію і нафту, в початковому варіанті, передусім для підвищення податкових надходжень, має давню традицію в державах – членах ЄС. Вже з 1950-х рр. кілька держав – членів ЄС ввели енергетичні податки на споживання природного газу, вугілля, електроенергії та нафти. У 1990-ті рр. кілька держав – членів ЄС почали вводити податки на паливо переслідуючи ціль – охорону навколишнього середовища. В подальшому країни розпочали запроваджувати аналізовані податки на енергію і нафтовий сектор.

В Україні не підлягають оподаткуванню акцизним податком операції реалізації електричної енергії, виробленої кваліфікованими когенераційними установками та/або з відновлюваних джерел енергії.

На нашу думку, вітчизняний механізм податкового регулювання у вирішенні екологічних проблем суспільства реалізується не в повній мірі, оскільки відповідні норми регулювання, які діють в країнах Європейського Союзу, відсутні у Податковому кодексі України.

Отже, сутність податкового регулювання у вирішенні екологічних проблем суспільства полягає у впливі і коригуванні поведінки користувачів природних ресурсів, забруднювачів навколишнього природного середовища, виробників і споживачів екологічно шкідливої продукції; отриманні податкових доходів, які будуть направлені на вирішення екологічних проблем, нададуть можливість зменшити податкове навантаження на капітал та працю, що в кінцевому рахунку сприятиме економічному зростанню, забезпеченню соціально-економічного розвитку суспільства.

Більш широке використання екологічних податків дозволяє перенести податковий тиск із прямих податків (податку на прибуток підприємств, податку на доходи фізичних осіб), які найбільш негативно впливають на економічне зростання, а отриманні податкові доходи направити на фінансування природоохоронних заходів. Зазначене вимагає подальших наукових досліджень з метою досягнення як найоптимальнішого фіскального та природоохоронного ефекту від використання екологічних податків.

#### **Список використаних джерел:**

1. Веклич О. Як зашкодити екологічному оподаткуванню? // Дзеркало тижня. – 2014. – № 32 (178). – С. 7.
2. Економічні аспекти управління природними ресурсами та забезпечення сталого розвитку в умовах децентралізації влади в Україні ; [за ред. М.А. Хвесика, С.О. Лизуна]. – К. : ДУ ІЕПСР НАН України, 2015. – 72 с.
3. Міщенко В.С., Маковецька Ю.М., Омеляненко Т.Л. Інституціональний розвиток сфери поводження з відходами в Україні: на шляху європейської інтеграції. – К. : Ін-т економіки природокористування та сталого розвитку НАН України, 2013. – 192 с.



4. Чала О.А. Сучасні аспекти розподілу екологічного податку в контексті забезпечення екологізації національної економіки // Ефективна економіка. – 2015. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3908>.

5. Green policies in the EU: A review, EC-IILS JOINT DISCUSSION PAPER SERIES, No. 14. – 57 p. [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=7246&langId=en>

**УДК 631.15**

**Н.В. Поліщук, к.е.н.**

Вінницький фінансово-економічний університет

## **СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ**

*Проаналізовано тенденції розвитку сільського господарства України, здійснено економічний аналіз ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств України з урахуванням інтеграційних процесів до внутрішнього ринку Європейського Союзу, який засвідчив зміни функціонально-компонентної структури сільського господарства, де переважає виробництво продукції рослинництва.*

**Ключові слова:** сільське господарство, сучасний стан, розвиток.

Сільське господарство - одна з найважливіших галузей господарського комплексу України, яка відіграє важливу роль у зміцненні економіки нашої країни, підвищенні життєвого рівня населення і розв'язанні соціально-економічних проблем. Проте рівень розвитку його продуктивних сил значно відстає від народногосподарських проблем. В країні ще недостатньо виробляється зерна, цукрових буряків, картоплі, городини, плодів, ягід, винограду, м'яса, молока, яєць та інших видів продукції. Тому проблема прискореного розвитку сільськогосподарського виробництва і стабільного нарощування його продукції набирає особливо важливого значення.

Актуальність цих проблем та врахування вітчизняних умов постійно привертала увагу українських економістів-дослідників, зокрема таких як: Барилевич О. М., Гривківська О. В., Данилів Б.В., Кісіль М., Лупенко Ю.О., Малік М.Й., Морозова Г.С., Непочатенко В. О., Саблук П.Т., Шпикуляк О.Г. та інших. Однак, постійні зміни законодавчої бази та нестабільність економічної ситуації зумовлюють необхідність дослідження сучасного стану розвитку сільського господарства в Україні.

Мета роботи – висвітлення сучасного становища розвитку сільського господарства в Україні з урахуванням інтеграційних процесів до внутрішнього ринку Європейського Союзу.

Питанням розвитку сільського господарства в Україні присвячено ряд праць [1-10]. Зокрема, Данилів Б.В. досліджує сучасний стан сільського господарства в Україні та основні проблеми його функціонування в межах сучасних реалій розвитку країни [3]. Актуальними питаннями формування та забезпечення фінансової безпеки сільського господарства займається Гривківська О.В.[2], де значну увагу приділено власним джерелам у фінансовому забезпеченні галузі, питанням її державної підтримки, а також висвітлено питання державного регулювання фінансової безпеки сільського господарства у контексті євроінтеграційних процесів.

Таким чином, проведемо аналіз сучасного стану розвитку сільського господарства. Так валова продукція сільського господарства України протягом 2010-2015 років (табл. 1) має тенденцію до збільшення, однак у 2015 спостерігається зменшення і це можна оцінити однозначно тільки негативно.

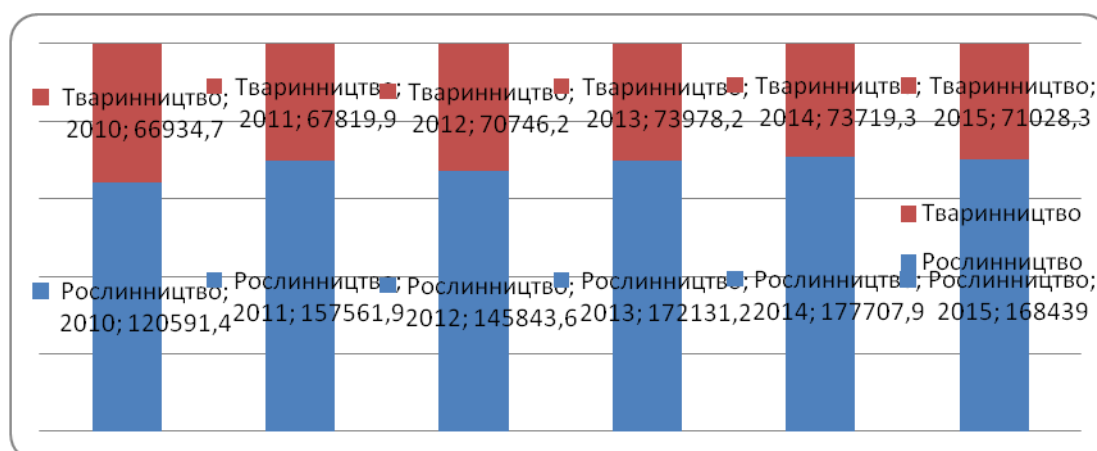
Дані табл. 1 свідчать, що валова продукція сільського господарства у 2015 році порівняно з попереднім роком зменшилась з 251427,2 до 239467,3 мільйонів гривень, або на 11959,9 млн. грн., у тому числі рослинництва - з 177707,9 до 168439,0млн. грн., або на 9268,9 млн. грн. і тваринництва - з 73719,3 до 71028,3 млн. грн., або на 2691 млн. грн.

**Валова продукція сільського господарства (мільйонів гривень) [4]**

Роки	Усі категорії господарств		
	Валова продукція	з них	
		рослинництва	тваринництва
2010	187526,1	120591,4	66934,7
2011	225381,8	157561,9	67819,9
2012	216589,8	145843,6	70746,2
2013	246109,4	172131,2	73978,2
2014	251427,2	177707,9	73719,3
2015	239467,3	168439,0	71028,3

Таке зменшення виробництва сільськогосподарської продукції пов'язане зі скороченням випуску сільськогосподарських машин і обладнання, мінеральних добрив і хімічних меліорантів, постійним зростанням цін на них, нееквівалентністю обміну між промисловістю і сільським господарством, між містом і селом, скороченням хімічної, біологічної та інших видів меліорації земель, зменшення виробництва і внесення у ґрунт усіх видів мінеральних добрив, зростання дисбалансу поживних речовин у ґрунті, розвиток водної і вітрової ерозії ґрунтів, їх деградація, підтоплення, заболочення і засолення, вибуття значних площ земель із сільськогосподарського обробітку.

Відбуваються великі деструктивні зміни у функціонально-компонентній структурі сільського господарства, адже переважає виробництво продукції рослинництва, що зображено на рис. 1.



**Рисунок 1. Структура валової продукції сільського господарства України за 2010-2016 р.р. [4]**

Така тенденція у розвитку сільського господарства є негативним явищем, оскільки позбавляє можливість забезпечувати населення найбільш висококалорійними, поживними і дуже цінними продуктами харчування.

З огляду на це першочерговим завданням є не тільки відновлення обсягів виробництва валової продукції сільського господарства, але й неодмінне її нарощування. Однак коли ми говоримо про збільшення обсягів виробництва продукції сільського господарства, то маємо на увазі, насамперед, нарощування експортних можливостей країни.

Офіційні статистичні дані свідчать про те, що в Україні індекс цін реалізації продукції сільського господарства сільськогосподарськими підприємствами, за 2016 рік склав 109 % порівняно з аналогічним періодом минулого року та відбувся спад. Динаміку змін зображено на рис.2.

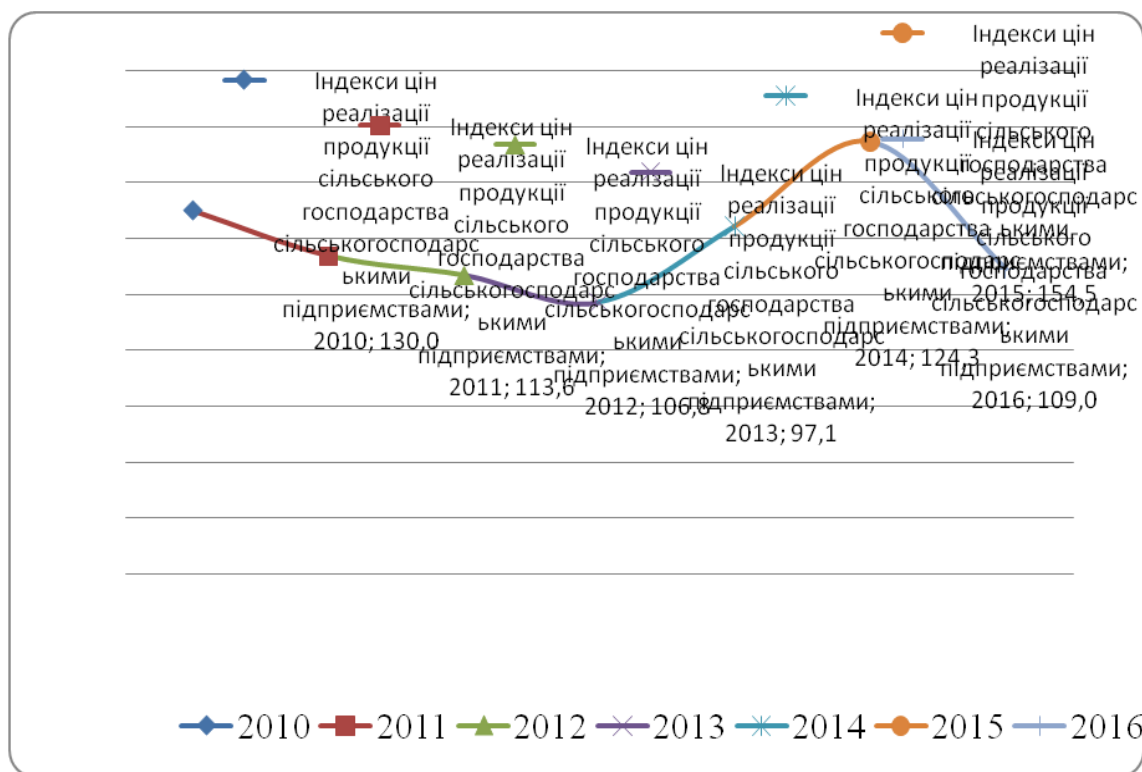
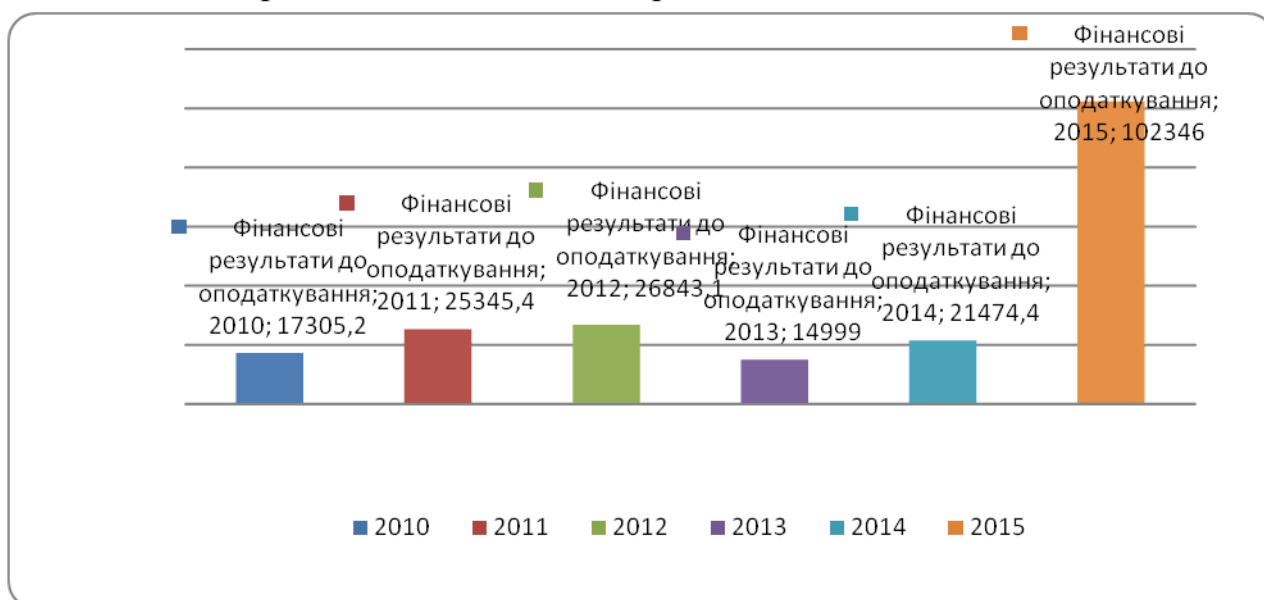


Рисунок 2. Індекси цін реалізації продукції сільського господарства сільськогосподарськими підприємствами (% до попереднього року) [5].

Ще одним викликом для аграріїв України стало подорожчання пального, мінеральних добрив, засобів захисту рослин і багатьох інших ресурсів, потрібних сільськогосподарському виробництву, у зв'язку з проблемами у паливно-енергетичній сфері та здешевленням гривні [3, С. 143].

Зменшення виробництва м'яса, молока, яєць та інших видів тваринницької продукції негативно позначаються на продовольчому балансі населення України, погіршенні структури його харчування. Тому, виходячи з потреб у різних видах сільськогосподарської продукції і продовольчого балансу на основі економіко-математичного моделювання, повинна бути створена оптимальна структура валової продукції і розроблені баланси зерна, цукрових буряків, олійних і кормових культур, картоплі, городини, молока, м'яса та інших видів продукції. Сільськогосподарське планування повинно визначити основні параметри структури посівної площі, валової і товарної продукції з тим, щоб зорієнтувати сільське господарство на усі види його продукції.

Фінансові результати до оподаткування у сільському господарстві, мисливстві та наданні пов'язаних із ними послугами зображено на рис. 3. Помітною є тенденція до збільшення у 2015 році порівняно з попередніми аналізованим періодом на 80871,6 млн. грн.



**Рисунок 3. Фінансові результати до оподаткування у сільському господарстві, мисливстві та наданні пов'язаних із ними послугами за 2010-2015 р.р. (млн. грн.)**

Складено за даними [4].

За прогнозами Інституту аграрної економіки, пріоритетність інвестування сільського господарства, яка розпочалася з 2010 року, досягне максимуму у 2015-2017 роках. Потім вона буде поступово послаблюватися до 2025 року і тоді, за розрахунками науковців, співвідношення між інвестиціями у основні галузі агропродовольчого підкомплексу - сільське господарство та харчову промисловість - набуде рівноваги 1:1 [5].

**Висновки.** Сільському господарству України для відродження та повноцінного розвитку необхідні час і фінансування, інакше Україна втратить не тільки галузь яка б могла стати основною бюджетоутворюючою галуззю, але і одну зі стратегічних складових своєї національної незалежності - продовольчу безпеку.

Подальші дослідження необхідно направити на вирішення проблемних питань формування національного аграрного сектору, орієнтуватись на створення європейських стандартів життя і виробництва.

#### **Список використаних джерел:**

1. Барилевич О. М. Стан та проблеми розвитку сільського господарства України / О. М. Барилевич // «Молодий вчений».- 2015.- № 8 (23). - С. 36 - 38.
2. Гривківська О. В. Забезпечення фінансової безпеки сільського господарства : монографія / О. В. Гривківська. - Т. : Астон, 2012. - 337 с.
3. Данилів Б.В. Сучасні проблеми сільського господарства України: стан та виклики / Б.В. Данилів // Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. Серія „Економічні науки”. – 2015. – № 1. – С. 140–147.
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] . – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Кісіль М. Сільське господарство у 2016 році збереже пріоритетність інвестицій / М. Кісіль // [Електронний ресурс] . – Режим доступу : <http://www.agro-business.com.ua/agrobusiness/events/5640-silske-gospodarstvo-u-2016-rotsi-zberezhe-priorytetnist-investytsii-mykola-kisil.html>
6. Морозова Г.С. Сучасні тенденції розвитку сільського господарства України / Г. С. Морозова // Агросвіт. - 2013. - № 21. - С. 3-9.

7. Непочатенко В. О. Аналіз конкурентного середовища сільськогосподарських підприємств / В.О. Непочатенко // Економіка АПК. - 2016. - № 5 - С. 43-50.

8. Саблук П.Т. Агроекономічні трансформації в Україні: напрями та перспективи розвитку: моногр. / П.Т. Саблук. - К.: ННЦ «ІАЕ», 2016. - 372 с.

9. Стратегічні напрями розвитку підприємництва і кооперації в сільському господарстві на період до 2020 року / [Лупенко Ю.О., Малік М.Й., Заяць В.М. та ін.]; за ред. М.Й. Маліка. - К.: ННЦ ІАЕ, 2013. - 50 с.

10. Шпикуляк О.Г. Розвиток інноваційної діяльності в аграрній сфері: менеджмент та ефективність : моногр. / О.Г. Шпикуляк, М.І. Грицаєнко. - Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2016. - 424 с.

**УДК 330.(322+341.1)**

**О.А. Поліщук, к.е.н.**

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

**О.Т. Поліщук, к.е.н.**

Донецький національний університет ім. В. Стуса,

м. Вінниця

## **УЧАСТЬ УКРАЇНИ У СВІТОВИХ РИНКАХ PRIVATE EQUITY I VENTURE CAPITAL**

*У статті досліджуються тенденції венчурного інвестування на міжнародні арені. Проаналізована участь України у світових ринках Private Equity і Venture Capital. Досліджені галузеві особливості структури публічних угод за участю фондів Private Equity.*

**Ключові слова:** *інвестиції, венчурні інвестиції, венчурний бізнес, залучення коштів, стартапи, інвестиційний мультиплікатор.*

Венчурний бізнес є однією з найважливіших складників інноваційного процесу та перспективним механізмом економічної стабілізації держави, феномен розвитку якою пов'язаний з пріоритетним розвитком високотехнологічних та ризикованих галузей. Також венчурні інвестиції

можуть стати одними із альтернативних джерел фінансування і розвитку бізнесу в Україні, ефективним джерелом фінансового забезпечення наукових розробок та перетворення їх на конкурентоспроможний продукт, що є дуже важливим в зовнішньоекономічній торгівлі України на шляху до євроінтеграції. Адже, завдяки венчурному капіталу з малих інноваційних компаній вирости такі гіганти, як HP, Microsoft, Apple, Oracle, Yahoo, Amazon, Google, Intel та ін.

Значний внесок у розвиток теоретичних і практичних засад функціонування венчурного капіталу здійснили зарубіжні вчені: О. Ардішвілі, Д. Аром, В. Бенєволенський, О. Дагаєв, П. Друкер, Р. Кларк, А. Каржаув, Є. Лебедєва, Дж. Ривкіна, О. Рогова, І. Рудакова, Є. Рузавіна, О. Ткаченко, Е. Фияксель, Д. Фреар, Р. Хофат, Н. Шеховцова та інші. Серед відомих вітчизняних економістів дану проблематику висвітлювали Л. Антонюк, В. Базилевич, І. Грозний, Г. Дем'янчук, М. Диба, Ю. Драчук, І. Єгорова, О. Жилінська, Є. Задорожній, О. Красовська, М. Крупка, О. Кузьмін, О. Лапко, Н. Мацелюх, В. Новікова, А. Поручник, Т. Смовженко, І. Софіщенко, А. Степаненко, О. Терещенко, С. Філіппов, О. Юркевич та інші. Однак слід зазначити, що у вітчизняній економічній літературі все ще бракує ґрунтовних науково-практичних розробок щодо розвитку венчурної індустрії.

Метою дослідження є визначення теоретичних та практичних аспектів існування світової венчурної індустрії, виявлення проблем та чинників гальмування її розвитку.

У сфері венчурного інвестування зафіксований найвищий глобальний рівень активності за останні два десятиліття. Згідно глобального звіту про венчурних інвестиціях компанії EY, в минулому 2016 році було вкладено 148 млрд. дол. США, що на 54% більше в порівнянні з 2015-му. Для світового ринку Private Equity 2015 рік також був успішним: інвестиційні мультиплікатори піднялися до нових максимумів завдяки сильній конкуренції [2].

Міжнародні інвестори хочуть брати участь в меншій кількості угод, але з великими обсягами, вкладаючи в готові бізнеси на більш пізніх раундах, коли



успішність бізнес-ідеї очевидна. Тому компаніям, що бажають отримати венчурне фінансування, важливо довести свою життєздатність. Якщо мова йде про невеликі обсяги інвестицій (від краудфандінга до ангельського фінансування), то для стартапів, які шукають кошти навіть на ранніх стадіях, можливостей більш чим достатньо.

За даними CB Insight, минулий рік був одним з найбільш врожайних для стартапів. Венчурні інвестори вклали 128,5 млрд. дол. США у 8 тис. інноваційних проектів по всьому світу. За останні п'ять років обсяг інвестицій виріс в рази, що свідчить про високий рівень попиту на нові ідеї, рішення і продукти. Найактивніші венчурні капіталісти - в Китаї. У 2015 році вони акумулювали рекордну для країни суму - 2,2 трлн. юанів. Азія - лідер по інвестиціях в стартапи. На другому місці США, на третьому – Європа [3].

Україна на венчурній карті майже не помітна. Об'єм інвестицій в українські проекти (якщо порахувати публічні угоди) становить близько 10 млн. дол. США. В основному їх фінансували зарубіжні компанії. Незважаючи на величезний інтелектуальний і креативний потенціал країни, в Україні просто немає гравців, готових вкладати гроші в інноваційні проекти.

За даними компанії Bain & Company, в 2015 році обсяг залучених коштів в Private Equity склав 527 млрд. дол. США, що на 28 млрд. дол. США менше, ніж в 2014-му (рис. 1) [7].

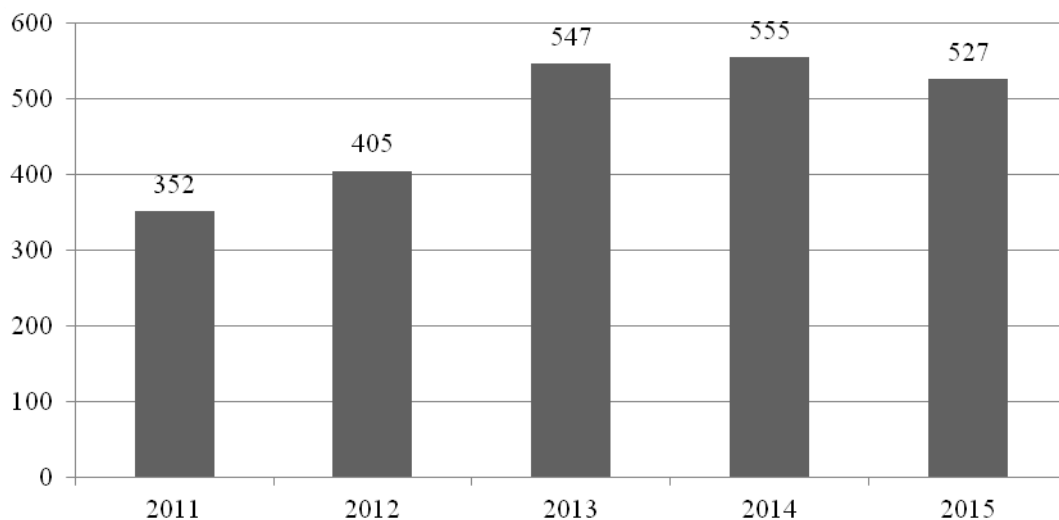
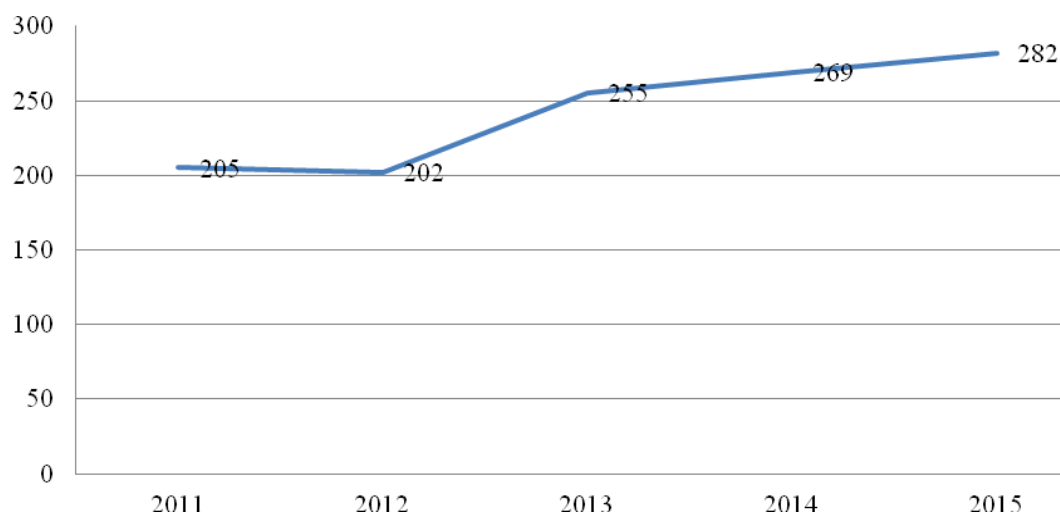


Рисунок 1. Залучення коштів в Private Equity, млрд. дол. США

Сприятливі умови для досягнення високих показників в останні роки забезпечувалися в тому числі високим рівнем активності виходу фондів прямих інвестицій з капіталу компаній.

Загальна сума виходів в Private Equity за допомогою викупу (buyout) в 2015 році була трохи нижче рекордних 456 млрд. дол. США 2014-го. Однак з показниками обсягу в 422 млрд. дол. США і з кількістю у 1166 угод результат 2015 року дуже близький до рекордної 2014-го (рис. 2) [3].



**Рисунок 2. Аналіз інвестицій за допомогою викупу, млрд. дол. США**

Нові інвестиції за допомогою викупу в минулому році склали 282 млрд. дол. США, що на 13 млрд. дол. США більше показника 2014-го. Переважна кількість угод були укладені в Північній Америці і Європі.

Згідно з рейтингом за 2015 рік (складеним бізнес-школою IESE, Іспанія), з 120 країн списку найбільш привабливими для Private Equity і Venture Capital є США, Великобританія і Канада. Вони стабільно знаходяться на найвищих позиціях рейтингу разом з Сінгапуром (4-е місце), Японією (5-е місце), Гонконгом (6-е місце), Німеччиною (7-е місце) і іншими розвинутими країнами Західної Європи та Азії [3].

У свою чергу, Україна знаходиться на 78-м місці рейтингу по сусідству з Ганою і Ботсваною, хоча в попередній його версії за 2014 рік наша країна була на 74-й позиції, а в 2013-му - на 73-й (табл. 1) [2].

Проте Україна знаходиться вище багатьох держав СНД і Центральної Європи (Сербії, Вірменії, Чорногорії, Білорусі, Молдови та ін.).

Негативні соціально-економічні і політичні тенденції вплинули на сьогоденний стан сфери прямих інвестицій в Україні, активність в якій дещо зменшилася. Прибуткових секторів економіки в країні зараз небагато, і це одна з головних проблем для прямих інвестицій. Інвестори шукають об'єкти для вкладень за відносно низькими цінами, бажано в секторах, де у нашої країни є глобальні конкурентні переваги. Поки таких галузей небагато: сільське господарство, ІТ-сектор та ін. Однак Україна має великий потенціал для розвитку сфери прямих інвестицій, і з ростом економіки активність в даній сфері буде посилюватися.

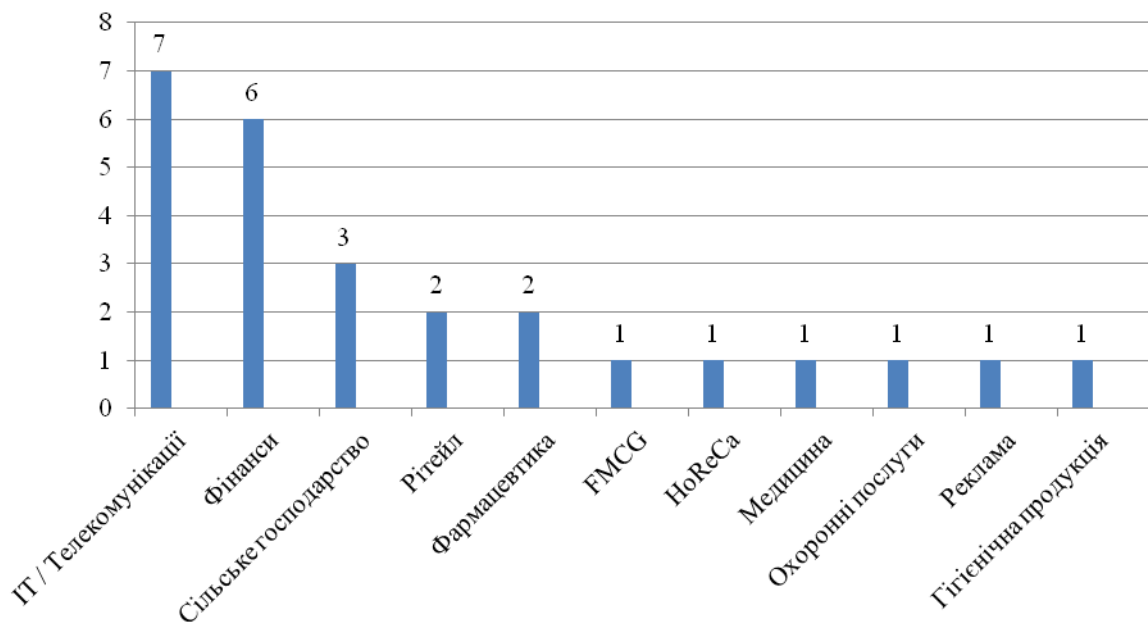
Таблиця 1

**Найбільш привабливі для Private Equity і Venture Capital країни**

Місце в рейтингу	Країна	Бал
1	США	100
2	Великобританія	94
3	Канада	93,9
28	Польща	69,4
39	Росія	63,8
71	Казахстан	46,7
78	Україна	42,5
81	Сербія	40,5
87	Вірменія	36,6
91	Чорногорія	35,9
95	Білорусь	32,7
102	Молдова	28,1
119	Ангола	10
120	Бурунді	10

В Україні відносно невелика кількість активних гравців ринку Private Equity - близько 5-10 компаній. Їх активи знаходяться в сільському господарстві, телекомунікації, кондитерської промисловості, ритейлі, машинобудуванні, харчовій промисловості, IT-секторі, сфері охоронних послуг і ін. Венчурні фонди інвестують головним чином в IT-компанії [2].

Аналіз галузевої структури публічних угод (інформація про які розкривалася на ринку) за участю фондів Private Equity в 2011-2015 роках відображена на графіку. Як видно з наведених даних, фондам Private Equity особливо цікаві сектор IT і телекомунікації, фінанси, сільське господарство, а також фармацевтика і ритейл (рис. 3) [3].



**Рисунок 3. Галузева структура публічних угод за участю фондів Private Equity в 2011-2015 роках, шт.**

Найбільша кількість публічних угод в Україні спостерігалася в 2011 і 2013 роках (4 і 7 відповідно), тоді як 2014-й характеризувався значним спадом (2 угоди) з подальшим відновленням в 2015-му (5 угод).

Варто зазначити, що частина угод на ринку була конфіденційна і інформація по ним не розкривалася. Як видно з діаграми, було здійснено майже рівну кількість угод інвестування і виходу (рис. 4) [3].

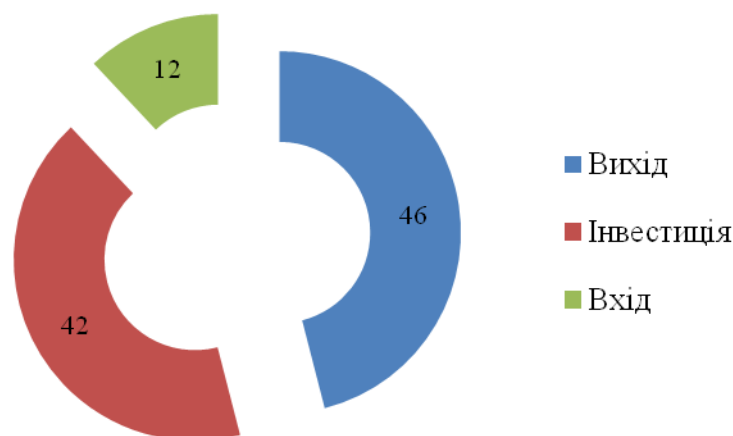


Рисунок 4. Структура ринку за типами публічних угод в 2011-2015 рр., %

Серед найбільш активних в Україні в 2011-2015 роках гравців Private Equity можна виділити фонди українських компаній Horizon Capital, Dragon Capital, Icon Private Equity, польської Abris Capital Partners, російської Russia Partners, американських Warburg Pincus і Soros Fund Management, британських JadenFinch, FPP Asset Management і EMF Capital Partners, шведської East Capital, сербської Salford Capital Partners, нідерландської PPF Group (табл. 2) [5].

Таблиця 2

#### П'ять найбільших венчурних інвесторів за кількістю угод

№	Інвестор	Кількість укладених угод
1	New Enterprise Associates	113
2	Sequoia Capital	82
3	IDG Capital Partners	82
4	Matrix Management Corp.	71
5	Andreessen Horowitz	70

Згідно зі звітом компанії EY «Back to reality. EY global venture capital trends», 2015 рік був надзвичайно успішним для сфери венчурного інвестування: зафіксований найвищий глобальний рівень активності за останні два десятиліття [7].

Завдяки укладенню 8381 угоди було проінвестовано 148 млрд. дол. США. У порівнянні з 2014 роком вкладення зросли на 54%, а кількість угод збільшилася на 10%. Ця тенденція відображала бажання інвесторів брати участь в меншій кількості угод, але з великими обсягами, вкладаючи в готові бізнеси, які знаходяться на пізніх раундах залучення фінансування і потенційно близькі до успіху бізнес-ідеї. При цьому наголошується зростаюча кількість можливостей для стартапів, які шукають невеликі обсяги інвестицій (від краудфандінга до ангельського фінансування) на ранніх стадіях розвитку.

У 2015 році активність виходів в сфері венчурного інвестування була слабкою в порівнянні з 2014-м. Сумарний показник вартості угод M & A впав на 10%, а сума залученого фінансування за допомогою IPO впала на 20%. Однак активність виходів в 2015 році все одно виглядає досить оптимістично на тлі показників декількох останніх років [3].

Приватні прямі інвестиції в українські компанії вирости по відношенню до ВВП України з 0,10% в 2011 році до 0,16% в 2015 році (рис. 5) [6].

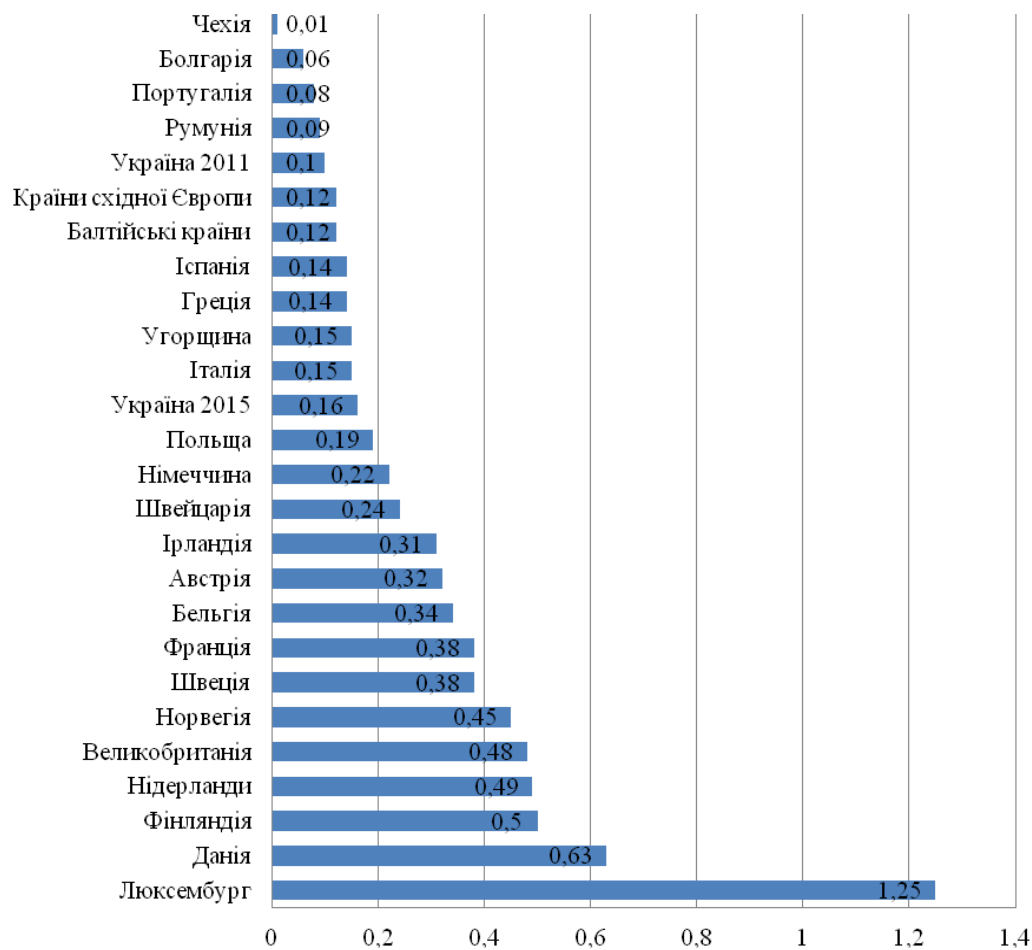
Даний показник можна порівняти з найкращими значеннями країн Центральної та Східної Європи (ЦСЄ), за винятком Польщі, де відповідний показник склав 0,19%. Показник о Україні в 2015 році порівняно з 2011 роком значно зріс, що свідчить про позитивну тенденцію розвитку в Україні ринків Інвестиції Private Equity & Venture Capital.

ЕУ прогнозує, що в 2016 році в секторі венчурних інвестицій компаніям, які хочуть отримати фінансування, буде важливо довести свою життєздатність.

Тренди 2016 року в світовому секторі Venture Capital:

- безперервна цінова корекція;
- більш пильну увагу з боку інвесторів і чіткий фокус на успішності функціонування;
- «плоскі» раунди фінансування (Для інвестицій пізніх стадій);
- зростаючий інтерес до низьковитратних інвестицій на ранніх стадіях;
- збільшення транскордонних інвестицій;
- експериментування з моделями;

- посилення секторальної спеціалізації;
- Китай стає більш привабливим регіоном для Venture Capital по порівняно з Європою та США;
- Індія залишається перспективним, але менш розвиненим регіоном в найближчому майбутньому.



**Рисунок 5. Інвестиції Private Equity & Venture Capital в % до ВВП за 2015 р.**

Отже, ринок венчурних інвестицій в Україні розвивається: кількість проектів зростає, угоди закриваються частіше, зацікавлених інвесторів стає більше. Але навіть з ростом кількості гравців поки не спостерігається посилення конкуренції між українськими інвесторами, навпаки, відчувається конкуренція з іноземними венчурами. Це позитивний тренд, говорить про

підвищення якості українських проектів. Підвищується культура створення стартапів, підприємці стають більш досвідченими в бізнесі і сильніше інтегруються в глобальні ринки.

**Список використаних джерел:**

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Офіційний сайт Інвестиційного порталу України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://inventure.com.ua/>.
3. Офіційний сайт NVCA. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nvca.org/>.
4. Офіційний сайт Аналітичного центру CEDOS. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.cedos.org.ua>.
5. Український венчурний портал [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ventu.org>.
6. European Venture Capital Assosiation. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.evca.org>.
7. Globalizing venture capital insights and trends report 2015 / Ernst&Young [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ey.com/Publication/>.

**УДК 368.025.4**

**Ю.А. Романовська, к.е.н.**

Вінницький торговельно-економічний інституту КНТЕУ

**ПРОБЛЕМАТИКА РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ**

*В роботі досліджено основні проблеми розвитку сучасного українського страхового ринку в умовах глобалізації. Наведена класифікація причин, які гальмують розвиток страхової справи в Україні. Запропоновані шляхи подолання окреслених проблем, що притаманні учасникам страховому ринку.*

**Ключові слова:** *страхові послуги, страховий ринок, проблеми, перестраховання, розвиток.*



Страховий ринок України сформувався і розвивається у рамках законодавства, а його діяльність регулюється Нацкомфінпослуг. Страхова галузь справедливо позиціонується як одно з ключових ланок фінансової системи країни, що підтверджується значною присутністю іноземного капіталу, високою перестраховою місткістю страхового ринку.

Фахівці визначають, що розвиток українського страхового ринку перебуває під впливом глобалізації та міжнародної інтеграції. За оцінками науковців нині не існує у чистому вигляді національних страхових ринків, адже усі вони внаслідок залучення іноземного капіталу, через систему перестраховування ризиків на зарубіжних страхових ринках та створення спільних страхових компаній, перетворилися у єдиний страховий простір, зазнавши суттєвих змін. При цьому значної уваги потребує визначення основних проблем, які пов'язані із забезпеченням конкурентоспроможності страхових суб'єктів у новому економічному середовищі.

Проблемам обґрунтування специфіки особливостей формування та функціонування страхового ринку України присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Значний внесок у дослідження особливостей функціонування страхового ринку України внесли такі фахівці, як В. Д. Базилевич, Н. М. Внукова, М. М. Александрова, О. О. Терещенко, Л. М. Горбач, О. Д. Заруба, С. С. Осадець. Але сучасні процеси євроінтеграції та глобалізації вносять корективи в процес розвитку страхової сфери в Україні, що потребує постійного дослідження відповідної проблематики страхових процесів.

Метою статті є дослідження та класифікація проблем, що гальмують розвиток страхового ринку України.

Попри те, що страховий ринок України і пройшов стадію формування, він ще й досі знаходиться на етапі свого розвитку. За оцінками експертів [2, с. 65], покриття страхового поля в Україні становить 23-25%, тоді як у країнах Західної Європи – понад 90%. Це свідчить про наявність в Україні великих невикористаних резервів розвитку страхового ринку, реалізація яких значною

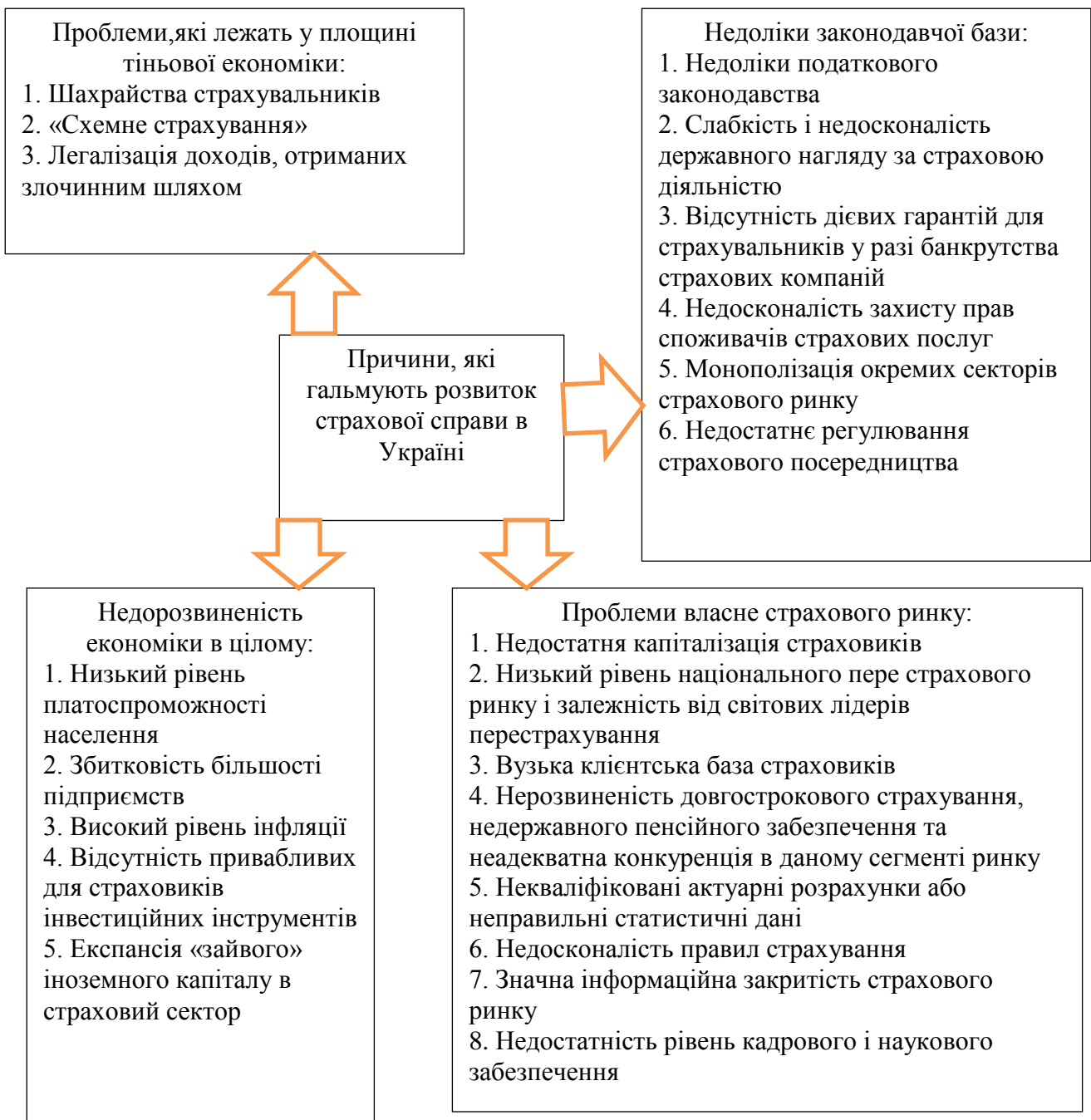
мірою залежить від ефективності функціонування національної економіки. За даними Нацкомфінпослуг, страхування в Україні представлене 9/10 ризиковими видами, а сегмент корпоративного страхування становить майже 95% [1, с. 62].

Останніми роками все більше зростає затребуваність страхових послуг, але на перешкоді розвитку надання цих послуг виділяють ряд істотних проблем (рис. 1). На рис. 1 представлена класифікація причин, котрі гальмують розвиток страхової діяльності і, як наслідок, знижують її ефективність, у розрізі чотирьох основних груп: проблеми, які лежать у площині тіньової економіки, недоліки законодавчої бази, недорозвиненість економіки в цілому та проблеми власне страхового ринку.

Так, наприклад, страховий ринок і досі залишається закритим сегментом фінансового ринку України, оскільки використовуються недосконалі форми обліку, не усі страховики надають свою звітність у відкритому доступі, не впроваджено загальноприйнятої методики аналізу страхової діяльності. За умов означеної ситуації споживачу досить складно визначити рівень надійності страхової компанії, до якої він звертається.

Авторитет страхування підриває так зване «схемне страхування», що проводиться із метою ухилення від сплати податків. Оскільки страхові внески частково можуть бути віднесені підприємством на валові витрати (до 5% від загальних валових витрат із добровільних видів страхування, а на обов'язкові повністю), то це зумовлює «псевдостраховання», що застосовується із метою зменшення розміру оподаткованого прибутку [3, с. 77].

Недосконалість правил страхування, низький рівень супроводжуючого сервісу і, головне, елементарна непорядність окремих страхових компаній гальмують розвиток страхової справи в Україні та викликають недовіру серед населення. Багато страховиків, користуючись страховою неграмотністю населення, складають правила страхування таким чином, щоб потім не виплачувати страхове відшкодування.



**Рисунок 1. Класифікація причин, які гальмують розвиток страхової справи в Україні**

Джерело: за даними [1, 62; 4, с. 193].

Так, до прикладу, можна зустріти такі причини відмови у компенсації збитків у правилах майнового страхування: при страхуванні будівель та споруд не відшкодовуються збитки, якщо:

- страхова подія настала аварійний стан будинку або споруди, через старість;

- подія спричинена протизаконними діями чи бездіяльністю державних та органів місцевого самоврядування;

- збитки, завдані землетрусом, але при цьому при проектуванні, будівництві чи експлуатації застрахованих будинків сейсмологічні умови місцевості не були враховані;

- страхова подія сталася внаслідок паводку або повені, що характерно для цієї місцевості та інші причини подібного характеру [5, с. 37].

Варто відмітити, що розвиток економіки України супроводжується циклічними кризами, що характеризуються різким падінням курсу національної валюти, стагнацією фінансових ринків та знеціненням доходів населення. Водночас в економіці зростає рівень цін, безробіття, відбувається спад виробництва при стабільно дефіцитному державному бюджеті, тобто має місце стагфляція [6, с. 112].

Особливістю українського страхового ринку є відсутність транснаціональних страхових компаній або ж їхніх філій. У цей же час іноземні страхові компанії активно проникають в Україну за перестраховальними схемами та отримують із цього немалі прибутки. Тому, значною фінансовою загрозою для вітчизняного страхового ринку залишається відтік капіталу за кордон. Спостерігаємо ситуацію, коли страхові компанії із іноземним капіталом фактично виконують функції страхових посередників, передаючи в перестраховання близько 90–95% ризиків материнської компанії, і тим самим перенаправляючи фінансові потоки за кордон. Така стратегія характерна в основному компаніям зі страхування життя, адже при ризиковому страхуванні разом із капіталом вивозяться ризики, тоді як при страхуванні життя – 80-90% довгострокового інвестиційного ресурсу та лише 10-20% ризиків [7, с. 96]. Але варто відзначити той факт, що на даному етапі функціонування страхового ринку України, такої ситуації буде досить важко (практично неможливо) уникнути, тому що це є необхідністю через недостатній рівень капіталізації страхових компаній, що і змушує страховиків перестраховувати ризики за кордоном, а також залучати іноземних інвесторів. Таким чином, всі проблеми розвитку страхового ринку взаємопов'язані та впливають одна із одної.

Серйозною загрозою нормальному функціонуванню страхового ринку України є тенденція до монополізації страхового ринку в інтересах окремих міністерств, фінансово-промислових груп або ж місцевих адміністрацій. Вирішення частини цих проблем лежить у політичній площині. На сучасному етапі розвитку України нагальною є проблема повернення довіри до страхової галузі та створення таких умов, за яких страховикам було б не вигідно займатися імітацією страхування [8, с. 45].

На ринку присутні страхові компанії, котрі практикують демпінг, не забезпечуючи при цьому виконання взятих на себе зобов'язань, виправдовуючи це недостовірною звітністю, або ж вимагаючи у страхувальників при настанні страхових випадків перелік тих документів, які не видає жодна уповноважена установа.

Неврегульованість діяльності страховиків можна пояснити низьким рівнем вимог наглядових органів і недостатньою інформованістю потенційних страхувальників про фінансовий стан страхових компаній. В Україні фактично відсутній спеціалізований зовнішній аудит. Тільки нещодавно страховики добровільно почали подавати дані про результати своєї діяльності і вже на їх основі агентствами розробляються рейтинги страхових компаній за різноманітними ознаками.

Кризові явища в економіці країни в останні роки змусили українські страхові компанії переглянути стратегії свого розвитку, скорочувати витрати, оптимізувати структуру, адже велика кількість компаній зіткнулася із браком ліквідності (на хвилі бурхливого зростання ринку у докризові роки вони приділяли недостатню увагу формуванню резервів, а зараз, зважаючи на істотне падіння об'ємів продажів, відчувають дефіцит засобів для покриття своїх зобов'язань).

Із урахуванням здійсненого аналізу сучасного стану функціонування страхового ринку України, можна виокремити основні проблеми, притаманні йому, що систематизовані на рис. 2. Зазначимо, що всі ідентифіковані проблеми було розподілено на три групи: загальноекономічні, у межах функціонування страхового ринку та на рівні діяльності страхових компаній.

Наведений перелік проблем не є вичерпним, однак, за доцільне вважаємо зазначити важливість формування дійсно ефективної системи державного регулювання страхового ринку в Україні. Зазначений сегмент фінансового ринку країни не може розвиватися самостійно, враховуючи той факт, що страховики працюють із фінансовими ресурсами економічних суб'єктів, тому така діяльність обов'язково повинна підлягати регулюванню з боку держави із метою недопущення шахрайства на цей ринок. На сьогодні система державного регулювання страхового ринку не є ефективною.

Також варто зосередити увагу на проблемі функціонування та розвитку страхових посередників в Україні, адже страхові агенти та страхові брокери безпосередньо взаємодіють із клієнтами страхових компаній, формуючи ставлення їх до страхової діяльності, а отже, спроможні створювати страхову культуру в суспільстві. Таким чином, саме страхові посередники створюють позитивний імідж страховому ринку у разі якісного виконання своїх функцій [2, с. 64].

На сьогоднішній день українська система страхування не є досконалою. Наслідком цього є недовіра населення до фінансових посередників такого виду. Нині в Україні криза, що зумовлює спад економіки, а тому населення не вважає за потрібне користуватися послугами страхових компаній на час нестійкої системи страхування, яка безпосередньо залежить від стану економіки країни.

Попит на послуги страхових компаній зазнає впливу неплатоспроможності більшості населення. Цей факт засвідчують різноманітні показники: низька якість раціону харчування, еміграція громадян, низька народжуваність, висока захворюваність та смертність, незадоволеність суспільства загальноекономічною ситуацією та своїм матеріальним становищем.



Рисунок 2. Проблеми розвитку страхового ринку України

Джерело: за даними [4, с. 193; 7, с. 99].

Свідченням цього є і розмір мінімальної заробітної плати у нашій державі відносно інших. Внаслідок усіх зазначених причин та проблем функціонування страхового ринку України, для більшості громадян, забезпечення страхового захисту на сьогодні не відноситься до первинних потреб.

Таким чином, страховий ринок України має значний потенціал, реалізація якого можлива за умови економічного зростання країни в цілому та цілеспрямованих дій держави щодо підтримання вітчизняного ринку страхування, інтенсивний розвиток якого стримується низкою розглянутих чинників.

#### **Список використаних джерел:**

1. Слободянюк О. В. Страховий ринок у категоріях інституціональних теорій / О. В. Слободянюк // Економіка та держава. – 2016. – № 2. – С. 61-64.
2. Васечко Л. І. Страховий ринок України: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку / Л. І. Васечко, А. М. Савіч // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – № 7. – С. 63-66.
3. Залетов О. Вплив страховиків з іноземним капіталом на страховий ринок України / О. Залетов // Ринок цінних паперів України. – 2014. – № 1-2. – С. 77-84
4. Кузьменко О. Г. Інтеграція страхового ринку України у світовий ринок страхових послуг / О. Г. Кузьменко // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2013. – № 3. – С. 190-194.
5. Марценюк Л. В. Страховий ринок України: сучасний стан та проблеми розвитку / Л. В. Марценюк, О. В. Чорновіл, К. В. Біла, А. О. Удовиченко, Ануп Кумар Шарма // Наука та прогрес транспорту. Вісник Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна. – 2016. – № 2. – С. 36-46.
6. Сукач О. М. Страховий ринок України: сучасні реалії та перспективи / О. М. Сукач, Л. А. Сарана // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. Серія : Економіка і менеджмент. – 2016. – № 1. – С. 106-113.



7. Шолойко А. С. Страховий ринок України: підходи до його класифікації та періодизації / А. С. Шолойко // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2014. – Вип. 200(3). – С. 94-102.

8. Юхименко В. М. Ринок страхових послуг: світові тенденції та перспективи розвитку в Україні / В. М. Юхименко // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 3. – С. 44-48.

**УДК 336.02(045)**

**О.В. Смагло, к.е.н.**

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

### **ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ**

*Фінансовий механізм характеризується як комплекс спеціально розроблених і законодавчо закріплених в державі форм і методів створення та використання фінансових ресурсів для забезпечення економічного розвитку. Фінансовий механізм – це методичні, організаційні й правові положення та заходи, які визначають функціонування фінансів в економіці держави, їхнє практичне використання для досягнення визначених відповідними програмами цілей і завдань.*

**Ключові слова:** *фінансові механізми, фінансова політика, фінанси підприємств, фінансові ресурси, самофінансування, кредитування.*

Постановка проблеми. Фінансовий механізм є складовою частиною господарського механізму в державі, проте це специфічна складова, яка значною мірою визначає характер не лише господарського механізму зокрема, а й економічної системи в цілому. Специфічність його полягає в тому, що за допомогою фінансів визначається кінцевий результат усієї господарської діяльності в державі.

Реалізація фінансової політики держави здійснюється за допомогою фінансового механізму, який являє собою досить складну систему впливу на

різні сторони фінансової діяльності окремих суб'єктів. Основним вектором цього впливу є взаємовідносини держави, яка виробляє і реалізує фінансову політику, із суб'єктами господарювання, що забезпечують виробництво ВВП.

Фінансовий механізм - це сукупність фінансових методів і форм організації фінансових відносин, інструментів та важелів впливу на соціально – економічний розвиток суспільства.

В економічній літературі поняття «фінансовий (фінансово-кредитний) механізм» використовується досить широко. Але єдиної думки щодо його визначення та його складових не існує. Серед розмаїття визначень і підходів вчених та практиків до поняття «фінансовий механізм» найбільшої уваги заслуговують два аспекти, до розуміння його суті.

Перший підхід полягає в тому, що під фінансовим механізмом розуміють функціонування самих фінансів підприємств. Матеріальним відображенням фінансових відносин є грошові потоки. Організація цих потоків, порядок їх здійснення відбувається за певними правилами, певними напрямками, що і характеризує фінансову «техніку». На підставі даного підходу і виходить розуміння фінансового механізму як організаційного відображення фінансових відносин. Такий підхід до визначення фінансового механізму відображає внутрішню організацію функціонування фінансів підприємств. Однак, це цілком точно відображається в понятті «організація фінансів», і ототожнювати дане поняття з фінансовим механізмом не доцільно.

Другий підхід до розгляду поняття «фінансовий механізм» полягає в тому, що його розуміють як сукупність методів і форм, інструментів, прийомів і важелів впливу на стан та розвиток підприємства. Даний підхід відображає зовнішню дію функціонування фінансів підприємств, характеризує фінанси як вирішальний фактор впливу апарату управління на економічний стан підприємства. Завдяки такому аспекту суті фінансового механізму необхідно чітко визначити його складові, його структуру.

Незважаючи на існування двох основних підходів до суті фінансового механізму, в науковій літературі до цього часу чіткого визначення поняття

«фінансовий механізм» не існує. У дослідженнях провідних західних вчених фінансовий механізм не виділяють як відокремлений об'єкт вивчення, але всебічно і ґрунтовно досліджують фінансові методи впливу на підприємство, державу і суспільство.

Дослідження механізму забезпечення фінансової стійкості підприємства передбачає визначення двох складових частин даного питання: фінансовий механізм і фінансова стійкість підприємства. Перш ніж дослідити основні елементи механізму забезпечення фінансової стійкості підприємства, потрібно визначити зміст поняття «фінансовий механізм». Дана економічна категорія є універсальною, використовується для описання явищ в економічній, політичній, соціальній і інших сферах життєдіяльності. У перекладі з грецької слово «механізм» означає знаряддя, машина. С.М. Гончаров та Н.Б. Кушнір визначають механізм як пристрій, прилад, що здійснює ряд механічних операцій, а також як сукупність процесів, прийомів, методів, підходів здійснення певних дій задля досягнення мети. Термін «фінансовий механізм» можна вважати похідним від терміна «господарський механізм». Він поширився в період становлення ринкових відносин в Україні, коли фінанси стали відігравати ключову роль у функціонуванні й розвитку економічної. В економічній літературі поняття «фінансовий механізм» використовується досить широко. Але єдиної думки щодо його визначення та його складових не існує.

Аналіз наукових праць дає змогу стверджувати, що переважна більшість учених вказує на те, що для збереження самостійності та незалежності на підприємстві має підтримуватися необхідний рівень власних коштів. Залучення в господарський обіг позикового капіталу дає змогу прискорювати процес оборотності коштів і процес розвитку матеріально – технічної бази темпами, які випереджають темпи нагромадження для цих цілей власних фінансових ресурсів.

В.М. Опарін розглядає поняття «фінансовий механізм» більш широко і зазначає, що фінансовий механізм – це сукупність фінансових методів і форм, інструментів та важелів впливу на соціально – економічний розвиток суспільства.

В.Д. Базилевич та Л.О. Баластрик пропонують таке визначення: «фінансовий механізм – це сукупність економіко – організаційних та правових форм і методів управління фінансовою діяльністю держави у процесі створення й використання фондів фінансових ресурсів з метою забезпечення різноманітних потреб державних структур, господарських суб'єктів і населення».

О.М. Ковалюк вказує, що «...фінансовий механізм – це система фінансових форм, методів, важелів та інструментів, які використовуються у фінансовій діяльності держави і підприємств за відповідного нормативного, правового та інформаційного їхнього забезпечення, в контексті відповідної фінансової політики на мікроекономічному та макроекономічному рівнях».

На нашу думку, фінансовий механізм може бути охарактеризований як комплекс спеціально розроблених і законодавчо закріплених в державі форм і методів створення й використання фінансових ресурсів для забезпечення економічного розвитку та соціальних потреб громадян. Фінансовий механізм це, по суті, методичні, організаційні й правові положення та заходи, які визначають функціонування фінансів в економіці держави, їхнє практичне використання для досягнення визначених відповідними програмами цілей і завдань.

Фінансовий механізм є складовою частиною господарського механізму в державі, проте це специфічна складова, яка значною мірою визначає характер не лише господарського механізму зокрема, а й економічної системи в цілому. Специфічність його полягає в тому, що за допомогою фінансів визначається кінцевий результат усієї господарської діяльності в державі.

Формування й використання фондів фінансових ресурсів для задоволення загальнодержавних потреб, а також потреб підприємницьких структур і населення здійснюється на основі відповідних нормативних актів, які слугували б основою для розробки методичних положень. Методичні положення визначають техніку мобілізації й використання цих ресурсів, обов'язки суб'єктів, що беруть участь у цих процесах тощо.

Призначення фінансового механізму зводиться до двох основних функцій – фінансового забезпечення й фінансового регулювання економічних і соціальних процесів у державі. Слід зауважати, що вказані функції є повною теоретичною абстракцією. За наявного досвіду фінансове забезпечення одночасно виконує функцію регулювання так само, як регулювання може здійснювати функцію фінансового забезпечення.

Кількісна та якісна характеристики фінансового механізму визначаються тим, яка величина фінансових ресурсів зосереджується й витрачається на відповідних рівнях господарського управління та якою є технологія їх зосередження й витрачання. Тут дуже важливо правильно вибрати саму техніку цих процесів, тобто суб'єкт і об'єкт зосередження і витрачання фінансових ресурсів, показники, ставки, норми, строки, санкції, пільги, тобто увесь інструментарій здійснення руху фондів грошових засобів.

Так, фінансове забезпечення здійснюється шляхом використання методів бюджетного фінансування, самофінансування, кредитування тощо. Кожний із цих методів має свою особливість практичного застосування. При бюджетному фінансуванні враховуються умови визначення обсягів фінансування, періодичність передачі коштів, норми певних видів витрат тощо. При кредитуванні визначаються умови надання кредитів, гарантії і терміни їх повернення, окупність і ефективність кредитів. При самофінансуванні проводяться розрахунки доцільності й ефективності витрачання власних коштів, форми їх мобілізації тощо.

Проте фінансове забезпечення має й інші аспекти свого здійснення. Для того щоб профінансувати відповідні заходи або програми, необхідно відпрацювати й законодавчо встановити форми мобілізації ресурсів за допомогою податків, зборів, інших платежів. Це дуже важлива складова фінансового механізму в цілому. Вона є самостійною ланкою господарського механізму і називається податковим механізмом. Проте, на нашу думку, і зосередження коштів, і їхнє використання – це єдиний фінансовий механізм.

Фінансовий механізм у цілому – це принципова схема практичного використання фінансів в економіці держави, їх впливу на відповідні процеси. Водночас він має свої відмінності щодо практичного застосування на рівні держави, підприємницької структури, фінансового інституту чи групи громадян.

Фінансовий механізм – це сукупність форм і методів створення і використання фондів фінансових ресурсів з метою забезпечення різних державних структур, господарських суб'єктів і населення. Складовими частинами його фінансове планування й прогнозування, фінансові показники, нормативи, ліміти й резерви, стимули й санкції, а також система управління фінансами.(Рис.1.)



Рисунок 1. Структура фінансового механізму

Висновки. Важливими елементами фінансового механізму є фінансові нормативи, ліміти й резерви. Нормативи характеризують повний рівень забезпечення видатків, різних видів витрат фінансових ресурсів. Ліміти є певними обмеженнями на витрати в інтересах держави, підприємця або громадянина. Резерви мають нейтралізувати вплив непередбачуваних факторів, що можуть виникнути в майбутньому.

Фінансовий механізм спрацьовує ефективно, якщо функціонують усі його складові. Застосовуючи їх, держава може спрямовувати економічний і соціальний розвиток на своїй території відповідно до потреб громадян. Цього досягають завдяки створенню фондів фінансових ресурсів.

#### **Список використаних джерел:**

1. Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” від 16.07.1999 р. №996-XIV із змінами і доповненнями, внесеними Законами України від 11.05.2000 р. №1707-III, від 08.06.2000 р. №1829-II.

2. Александрова М. М., Виговська Н. Г., Кірейцев Г. Г., Петрук О. М., Маслово С. О. Фінанси підприємств: Навч. посіб. для студ. екон. спец. всіх форм навч. / Г.Г. Кірейцева (ред.). — 2.вид., перероб. та доп. — К.: ЦУЛ, 2012. — 268 с.

3. Бандурка О.М., Коробов М.Я. Фінансова діяльність підприємства: Підруч. для студ. вищ. навч. закл., що навч. за освітньо-проф. програмою спеціаліста зі спец."Фінанси", "Банківська справа": "Облік і аудит". — 2.вид., перероб. і доп. — К.: Либідь, 2013. — 384 с.

4. Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз і планування: Навч. посібник для студ. вищих навч. закл. / Дніпропетровська академія управління, бізнесу та права. Кафедра фінансів і банківської справи. — Д.: Видавництво ДАУБП, 2011. — 224 с.

**ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА ОПОДАТКУВАННЯ ПРИБУТКУ І  
СТИМУЛЮВАННЯ РОЗШИРЕНОГО ВІДТВОРЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ  
ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ**

*В статті розглядається порядок оподаткування прибутку підприємств України. Аналізується доцільність застосування окремих типів податкових пільг із податку на прибуток. Запропоновано новий підхід до побудови комплексної системи податкових пільг із податку на прибуток, що базуються на принципі стимулювання додаткового розширення діяльності підприємства.*

**Ключові слова:** *оподаткування прибутку, податкова пільга, ставка оподаткування*

**Постановка проблеми та її зв'язок із актуальними практичними завданнями.** Оподаткування прибутку є важливою практичною проблемою державної фінансової політики, так як одночасно пов'язано із двома практичними проблемами – наповнення державного бюджету та стимулювання до подальшого розширення відтворювального процесу у реальному секторі економіки. Гармонічне поєднання засобів для досягнення двох цілей є питанням практичної державної фінансової політики, яке не можна вважати повністю вирішеним.

**Мета статті.** Метою статті є запропонувати інструменти для комплексного державного впливу на оподатковуваний прибуток підприємства, що сприяли б процесу капіталізації реального сектору економіки України і не були б в той же час занадто обтяжливими для державного бюджету.

**Сучасні дослідження та публікації із теми роботи.** Питання оподаткування прибутку вивчали численні вітчизняні та зарубіжні фахівці, зокрема З.С.Варналій, П.В.Мельник, Л.Л. Тарангул [1], В.П.Вишневецький [2], Т.І.Єфименко [3], А.Крисоватий [4], А.Соколовська [6] та інші. Однак, проблему формування оптимальної державної політики оподаткування прибутку все ж не можна вважати завершеною.



**Виклад основного матеріалу дослідження.** Податок на прибуток підприємств отримав важливе значення у економіці більшості країн світу протягом ХХ століття у зв'язку із значним розвитком підприємств – юридичних осіб корпоративного типу. В Україні податок на прибуток являється одним із основних джерел надходжень до державного бюджету (табл.1).

Таблиця 1

**Надходження до державного бюджету від податку на прибуток\***

<b>Рік</b>	<b>Податок на прибуток, млн.грн.</b>	<b>Податкові надходження, млн. грн.</b>	<b>Доходи зведеного бюджету, млн. грн.</b>	<b>Частка податку на прибуток у податкових надходженнях, %</b>	<b>Частка податку на прибуток у доходах зведеного бюджету, %</b>
2000	7698,4	31317,5	49117,9	24,6	15,7
2001	8280,0	36716,7	54934,6	22,6	15,1
2002	9398,3	45392,5	61954,3	20,7	15,2
2003	13237,2	54321,0	75285,8	24,4	17,6
2004	16161,7	63161,7	91529,4	25,6	17,7
2005	23464,0	98065,2	134183,2	23,9	17,5
2006	26172,1	125743,1	171811,5	20,8	15,2
2007	34407,2	161264,2	219936,5	21,3	15,6
2008	47865,8	227164,8	297893,0	21,0	16,1
2009	33048,0	208073,2	272967,0	15,9	12,1
2010	40359,1	234447,7	314506,3	17,2	12,8
2011	55097,0	334691,9	398553,6	16,5	13,8
2012	55793,0	360567,2	445525,3	15,5	12,5
2013	54993,8	353968,1	442788,7	15,5	12,4
2014	40201,5	367511,9	456067,3	10,9	8,8
2015	39053,2	507635,9	652031,0	7,7	6,0

\*Джерела :[7,с.53; 8, с.52; 9, с. 54; 10,с.230]

В той же час, як відомо із елементарного курсу економіки підприємства, прибуток підприємства являється основним джерелом формування власних коштів підприємства. А особливістю економіки України є те, що якраз власні кошти підприємств являються основним джерелом фінансування капітальних інвестицій (табл. 2).

Таблиця 2

**Питома вага власних коштів підприємств України у джерелах фінансування капітальних інвестицій\***

<b>Рік</b>	<b>Питома вага власних коштів у джерелах фінансування капітальних інвестицій, %</b>
2000	68,6
2001	66,8
2002	65,8
2003	61,4
2004	61,7
2005	57,4
2006	57,8
2007	56,5
2008	56,7
2009	63,3
2010	55,7
2011	54,0
2012	59,7
2013	63,8
2014	70,5
2015	67,5

\*Джерела :[7,с. 216; 8, с. 206; 9, с. 200; 10,с.366]

Із наведених даних видно, що в Україні має місце тенденція до зменшення питомої ваги податку на прибуток у податкових надходженнях. В той же час власні кошти підприємств стабільно дають понад 50 відсотків джерел фінансування капітальних інвестицій, а самі власні кошти підприємств

формуються, головним чином, із прибутку. Таким чином, доцільно для податку на прибуток в умовах України розвивати систему пільг, щоб стимулювати капіталізацію підприємств, а фіскальну функцію експлуатувати меншою мірою, так як наявна тенденція до збільшення питомої ваги інших податків у податкових надходженнях.

В Україні протягом останніх 15-20 років у норми оподаткування прибутку було внесено значну кількість змін, але така ситуація являється ознакою не тільки української економіки. Практика інших країн підтверджує, що норми оподаткування прибутку досить часто змінюються у відповідності із актуальними завданнями економічної політики у конкретній державі.

Провідними вітчизняними фахівцями із питань оподаткування запропоновано численні пропозиції із цього питання (табл. 3).

Таблиця 3

**Пропозиції вітчизняних фахівців щодо змін оподаткування прибутку в Україні**

Дослідник	Зміст пропозиції із вдосконалення оподаткування прибутку	Джерело
Варналій З.С., Мельник П.В., Тарангул Л.Л.	Впровадження прогресивно-регресивної системи оподаткування прибутку підприємств з метою посилення саме стимулюючої, а не фіскальної функції	[1, с.583]
Вишне夫斯基 В.Д., Виєцкая О.В., Гаркушенко О.Н., Мазур Ю.А.	Корекція податкової амортизації	[2, с.123-127]
Єфименко Т.І., Соколовська А.М.	Оскільки податок на прибуток вносить викривлення до інвестиційних рішень, потрібно нейтралізувати його негативний вплив шляхом : 1) надання інвестиційної податкової знижки (податкового кредиту); 2) шляхом прискореної амортизації	[3, с.269-270]
Крисоватий А.І.	Інвестиційні пільги із податку на прибуток за принципом : «пільги у обмін на реалізацію інвестиційних проектів»	[4, с.160]
Прокопенко Н.С., Дворянінов А.В., Фененко П.О.	Застосування активних методів податкового стимулювання : 1) податкова амортизація; 2) оптимізація податкових пільг; 3) трансфертне ціноутворення	[5, с.144]
Тімарцев О.Ю.	Оптимізація податкових пільг	[12, с.105-116]

Отже, фахівцями запропоновано різні підходи до реформування податку на прибуток підприємств в Україні. Зазначимо, що всі перераховані вище пропозиції включають в себе застосування комплексу тих чи інших пільг із оподаткування прибутку.

До формування системи пільг із оподаткування прибутку відомо багато підходів. У монографії на основі узагальнення досвіду практичної податкової країн ЄС виділено такі основні пільги із податку на прибуток корпорацій [6, с.114-157] : 1) диференційовані ставки із податку на прибуток; 2) неоподатковувані фінансові резервні фонди; 3) прискорена податкова амортизація; 4) інвестиційна податкова знижка; 5) інвестиційний податковий кредит; 6) податкові канікули; 7) спрощений режим оподаткування.

Ми вважаємо досить перспективним для стимулювання капіталізації підприємств застосування диференційованої ставки оподаткування прибутку. Однак, диференціація ставки оподаткування прибутку можлива за різними ознаками. Із практики країн ЄС відомо застосування наступних критеріїв для диференційованої ставки оподаткування прибутку [6, с.120]: 1) абсолютна сума прибутку; 2) джерело прибутку; 3) розмір(категорію) підприємства; 4) територіальне розміщення підприємства; 5) секторально-галузевий критерій; 6) організаційно-правова форма підприємства. Враховуючи обмеження на розмір статті, ми не можемо розглядати переваги та недоліки для застосування в Україні всіх перелічених критеріїв, але вкажемо лише на доцільність застосування в Україні критерію диференціації ставки оподаткування прибутку за територіальним розміщенням. В Україні спостерігається значна різниця у розвитку між окремими регіонами. Зокрема, А.Сухоруков та Ю. Харазішвілі виділили на території України 8 регіонів, що розрізняються за рівнем розвитку [11, с.28-30]. Перевагою для застосування такого критерію є те, що він дуже легко перевіряється – достатньо здійснити в кінці кожного року експрес-перевірку, щоб переконатися, що офіс та виробничі потужності підприємства дійсно знаходяться в конкретному регіоні.

Наступним видом податкових пільг із оподаткування прибутку, що доцільно впровадити в Україні, є, на наш погляд, інвестиційний податковий кредит. Але, для того, щоб отримати реальний стимулюючий ефект від такої пільги, вона має надаватися не всім підряд підприємствам, а таким, що виконали певні вимоги (табл.4).

Таблиця 4

**Умови надання інвестиційного податкового кредиту (запропоновано автором)**

№ п/п	Категорія підприємств, які отримують право на інвестиційний податковий кредит	Умови надання інвестиційного податкового кредиту
1	Великі підприємства, що мають власні конструкторські підрозділи та займаються НДДКР	При здійсненні певного обсягу витрат на НДДКР, що пов'язані із цільовими проектами
2	Підприємства, що активно здійснюють капітальне інвестування	При здійсненні капітальних інвестицій у необоротні активи на суму, що перевищує податкову амортизацію у визначеній законом пропорції

**Висновки.** В Україні оподаткування прибутку підприємств має поєднувати у собі як фіскальну, так і регулюючу функцію. В сучасних економічних умовах більш доцільним є надавати пріоритет для стимулюючої функції, а фіскальну роль податку на прибуток передавати іншим основним податкам – податку на доходи фізичних осіб та податку на додану вартість. Однак, надання податкових пільг із податку на прибуток, що є в сучасних умовах основним стимулюючим засобом інвестиційної активності, має супроводжуватися критеріями підтвердження здійснення реальних інвестицій.

**Список використаних джерел:**

1. Варналій З.С. Податкова політика України : стан, проблеми та перспективи: монографія/ З.С. Варналій, П.В. Мельник, Л.Л. Тарангул – К.: Знання України, 2008 – 675 с.

2. Вишне夫斯基 В.П. Налоговая политика : методология, теория и практика: монографія/ В.П. Вишне夫斯基, О.В. Виецкая, О.Н. Гаркушенко, Ю.А. Мазур - Донецк: Институт экономики промышленности, 2011 – 527 с.

3. Єфименко Т.І. Удосконалення управління державними фінансами та реформування податкової системи України : монографія / Т.І. Єфименко, А.М. Соколовська – К.: ДННУ «Академія фінансового управління», 2015 – 444 с.
4. Крисоватий А.І. Податкові трансформації в ЄС та податкова політика України в контексті євроінтеграції : монографія/ А.І. Крисоватий, В.М.Мельник, Т.В. Кошук – Тернопіль.: ТНЕУ, 2014 – 234 с.
5. Прокопенко Н.С. Податкові механізми детінізації економіки України : монографія/ Н.С. Прокопенко, А.В. Дворянінов, П.О. Фененко – К.: «Атопол», 2014 – 222 с.
6. Соколовська А.М. Система податкових пільг в Україні в контексті європейського досвіду: монографія/ А.М. Соколовська, Т.І. Єфименко, І.О. Луніна – К.: НДФІ, 2006 – 320 с.
7. Статистичний щорічник України 2003 рік – К.: ДКСУ України, 2004 – 632 с.
8. Статистичний щорічник України 2007 рік – К.: ДСУ України, 2008 – 572 с.
9. Статистичний щорічник України 2011 рік – К.: ДСУ України, 2012 – 558 с.
10. Статистичний щорічник України 2015 рік – К.: ДСУ України, 2016 – 575 с.
11. Сухоруков А.І. Моделювання та прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів України : монографія/ А.І. Сухоруков, Ю. М. Харазішвілі –К.: НІСД, 2012 – 365 с.
12. Тімарцев О.Ю. Податковий механізм стабілізації розвитку національної економіки : проблеми теорії і практики : монографія/ О.Ю. Тімарцев – Запоріжжя.: Класичний приватний університет, 2014 – 388 с.

*ДЛЯ НОПЦАТІОК*

*Наукове видання*

**СОЦІАЛЬНО-ПОЛІТИЧНІ, ЕКОНОМІЧНІ  
ТА ГУМАНІТАРНІ ВИМІРИ  
ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ**

**ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ  
V Міжнародної науково-практичної конференції**

**07-09 червня 2017 року**

**Частина I**

Редактор: Фатеева Т.Д.  
Комп'ютерна верстка: Тертична Я.М.

Підп. до друку 11.07.2017 р. Формат 60x84/16. Папір офсетний  
Друк різнографічний. Ум. друк. арк. 29,76.  
Обл.-вид. арк.22,01 Тираж 6. Зам. № 318

---

Видавничо-редакційний відділ ВТЕІ КНТЕУ  
21000, м. Вінниця, вул. Хмельницьке шосе, 25