



АНАЛІТИК
АУДИТОРСЬКА ФІРМА



ЕКОНОМІКА ФІНАНСИ ПРАВО

ЩОМІСЯЧНИЙ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНИЙ ЖУРНАЛ

№ 4/2'2018

(видається з 1994 року)

ISSN 2409-1944

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата з економічних і юридичних наук

Наказ Міністерства освіти і науки України від 21 грудня 2015 р. №1328 (економічні науки), Наказ Міністерства освіти і науки України від 11 липня 2016 р. № 820 (юридичні науки). Реєстраційне свідоцтво серії КВ № 21620-11520ПР від 12 жовтня 2015 р.

Рішення Аудиторської палати України від 21.12.2017 № 353/10 (фахове видання з обліку та аудиту).

Журналу присвоєно міжнародний ідентифікаційний номер ISSN 2409-1944 та включено до міжнародної наукометричної бази *Index Copernicus*.

Засновники:

Аудиторська фірма "Аналітик" спільно з Таврійським національним університетом ім. В.І. Вернадського та Національною академією внутрішніх справ України

Статті обов'язково проходять

відбір, внутрішнє і зовнішнє рецензування

Рекомендовано до друку та до поширення через мережу Інтернет Вченою радою Національної академії внутрішніх справ України (Протокол № 11 від 10 квітня

2018 року) та Вченою Радою Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського (Протокол № 12 від 12 квітня 2018 року). Повний або частковий передрук матеріалів журналу допускається лише за згодою редакції.

Відповідальність за добір і викладення фактів несуть автори. За зміст та достовірність реклами несе відповідальність рекламодавець.

Підписано до друку 25.04.2018

Формат 60/84/8

Наклад – 250 прим.

Адреса редакції: 01001, м. Київ, вул. Хрещатик, 44

Телефони: (050) 735-43-41, (096) 221-88-61

Факс: (044) 278-05-88

E-mail: efp.redaktor@gmail.com

Сайт: www.efp.in.ua



Суб'єкт видавничої справи

© "Аналітик", 2018

© "Економіка. Фінанси. Право",

2018

Типографія: ТОВ "Міжнародний бізнес центр"

Керівник редакційної колегії з економічних наук:

Дацій Олександр Іванович, д.е.н., професор, в.о. ректора Академії муніципального управління, Заслужений працівник освіти України

Заступник керівника редакційної колегії з економічних наук:

Бутинець Тетяна Анатоліївна, д.е.н., професор, головний науковий співробітник Наукової лабораторії з проблем кримінальної поліції навчально-наукового інституту № 1 Національної академії внутрішніх справ м. Київ

Члени редакційної колегії з економічних наук:

Бондар Валерій Петрович, професор кафедри аудиту КНЕУ, директор аудиторської фірми "HLB UKRAINE", член Аудиторської палати України

Величко Олена Георгіївна, Радник Першого віце-прем'єра міністра України – Міністра економічного розвитку і торгівлі України, член Аудиторської палати України

Вініченко Ігор Іванович, д.е.н., професор, завідувач кафедри економічної теорії та економіки сільського господарства Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Іванюта Василь Фалімонович, д.е.н., доцент, професор кафедри бізнес-адміністрування та зовнішньоекономічної діяльності Полтавського університету економіки і торгівлі

Клименюк Микола Миколайович, д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту Академії муніципального управління

Кондрашихін Андрій Борисович, д.е.н., доцент, завідувач кафедри державних та місцевих фінансів Академії муніципального управління

Корецька Світлана Олександрівна, д.е.н., доцент

Манцевич Юрій Миколайович, д.е.н., доцент, завідувач секретаріату Комітету Верховної Ради України з питань будівництва, містобудування і житлово-комунального господарства

Невелєв Олександр Михайлович, д.е.н., доцент, завідувач кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та адміністративного менеджменту Академії муніципального управління

Потішняк Олена Миколаївна, д.е.н., доцент, професор кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка

Прушківський Володимир Геннадійович, д.е.н., професор, перший проректор Запорізького національного технічного університету

Редько Олександр Юрійович, д.е.н., перший проректор з науково-педагогічної роботи, професор, академік НАСОНА, член Аудиторської палати України

Сук Петро Леонідович, д.е.н., доцент, професор кафедри бухгалтерського обліку і аудиту Національного університету біоресурсів і природо-користування України

Ткаченко Сергій Анатолійович, д.е.н., доцент, виконуючий обов'язки ректора Вищого навчального закладу «Міжнародний технологічний університет «Миколаївська політехніка»

Царенко Оксана Вячеславівна, д.е.н., доцент, завідувач кафедри обліку і аудиту Академії муніципального управління

Керівник редакційної колегії з правових наук:

Константинов Сергій Федорович, д.ю.н., професор, завідувач кафедри адміністративної діяльності НАВС

Заступник редакційної колегії з правових наук:

Лоцихін Олександр Миколайович, д.ю.н., професор, декан юридичного факультету Академії муніципального управління, Заслужений економіст України

Члени редакційної колегії з правових наук:

Баймуратов Михайло Олександрович, д.ю.н., професор, завідувач кафедри конституційного, адміністративного та міжнародного права Маріупольського державного університету, заслужений діяч науки і техніки України

Бичкова Світлана Сергіївна, д.ю.н., професор, заступник начальника кафедри цивільного права і процесу Національної академії внутрішніх справ

Василинчук Віктор Іванович, д.ю.н., професор, професор кафедри спеціальної техніки та оперативно-розшукового документування Національної академії внутрішніх справ, заслужений юрист України

Глушков Валерій Олександрович, д.ю.н., професор, завідувач спеціальною кафедрою № 1 Національної академії Служби безпеки України, заслужений юрист України

Джуржа Олександр Миколайович, д.ю.н., професор, головний науковий співробітник відділу організації науково-дослідної роботи Національної академії внутрішніх справ, заслужений юрист України

Кампо Володимир Михайлович, к.ю.н., доцент, громадський діяч, заслужений юрист України

Клименко Олена Вікторівна, к.ю.н., доцент, доцент кафедри теорії, історії держави і права та конституційного права Академії муніципального управління

Кононенко Леонід Мирович, к.ю.н., професор, професор кафедри муніципального, цивільного та адміністративного права Академії муніципального управління

Копан Олексій Володимирович, д.ю.н., професор, провідний науковий співробітник наукової лабораторії з проблем досудового розслідування навчально-наукового інституту № 1

Литвин Олександр Петрович, к.ю.н., професор, професор кафедри публічно-правових дисциплін Університету сучасних знань

Луць Володимир Васильович, д.ю.н., професор, завідувач відділу проблем приватного права Науково-дослідного інституту приватного права і підприємництва імені академіка Ф.Г. Бурчака НАПрН України, заслужений діяч науки і техніки України

Озерський Ігор Володимирович, д.ю.н., доцент, професор кафедри кримінального права та правосуддя Запорізького національного університету, академік міжнародної кадрової академії, відмінник освіти України, радник юстиції

Приходько Христина Вікторівна, к.ю.н., професор, доцент кафедри муніципального, цивільного та адміністративного права Академії муніципального управління

Фрицький Юрій Олегович, д.ю.н., професор, професор кафедри теорії, історії держави і права та конституційного права Академії муніципального управління

Шеф-редактор:

Головач Володимир Володимирович, к.ю.н., голова правління Аудиторської фірми "Аналітик", Заслужений юрист України

Технічний редактор:

Куцяк Олександр Анатолійович

Випусковий редактор:

Туманян Анна Оганесівна

ЗМІСТ

<i>Л.В. ЧУПРИНА, Ю.В. ХАРИНА</i> . Безготівкові розрахунки в Україні: проблеми та перспективи розвитку	4
<i>В.А. ДМИТРИЄВА, Ю.А. БАСС</i> . Інноваційні технології в освіті економістів: вимоги часу, проблеми та досвід впровадження	7
<i>Є.В. МАКАЗАН, К.О. ПЕТРОВА</i> . Стратегія управління корпоративною культурою	12
<i>Л.О. ПОПОВИЧ</i> . Прогнозування капітальних видатків до закладів вищої освіти в Україні	16
<i>М.М. ШЕПУТА, О.М. КИРИЛЕНКО, Е.І. ДАНИЛОВА</i> . Управління інноваційним розвитком як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємства	20
<i>О.І. ТАБЕНСЬКА</i> . Дослідження інноваційних технологій в освіті	24
<i>Г.В. ТЕПЛІНСЬКИЙ, Н.П. ПРИЩЕПА, Є.В. СЕМЕНОВА</i> . Визначення показників оцінки глибини кризового стану підприємства	28
<i>Н.В. ВАЛЬКОВА</i> . Проблемні питання та податкові наслідки операцій з продажу нерухомості	33
<i>Д.М. ЗАГНІЙ, О.В. ГУНЧЕНКО, В.В. ТИШКОВЕЦЬ</i> . Організаційні засади експертної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення	38
<i>Т.В. ГІЛЬОРМЕ, В.Є. ДАНИЛОВА</i> . Електронні гроші як інноваційний засіб платежу	43
<i>О.Є. ДАХНОВА, Ю.О. СУХІНА</i> . Особливості формування доходів місцевих бюджетів України	46

ЧУПРИНА

Людмила Вікторівна
lvchuprina@meta.ua

УДК 657

БЕЗГОТІВКОВІ РОЗРАХУНКИ В УКРАЇНІ:
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ
РОЗВИТКУ

ХАРИНА

Юлія Володимирівна

к.е.н., доцент, Харківський
інститут фінансів КНТЕУNON-CASH PAYMENTS IN UKRAINE:
PROBLEMS AND PROSPECTS FOR
DEVELOPMENTстудент магістратури,
Харківський інститут
фінансів КНТЕУ

У статті розглянуто теоретичний аспект безготівкових розрахунків та проаналізовано основні їх форми. На основі проведеного аналізу висвітлено ряд завдань, які необхідно вирішити.

В статье рассмотрены теоретические аспекты безналичных расчетов и проанализированы основные их формы. На основе проведенного анализа выделены ряд задач, которые необходимо решить.

In the article the theoretical aspect of non-cash payments is considered and the main forms of them are analyzed. On the basis of the analysis, a number of problems are to be solved.

Ключові слова: вексель, платіжні доручення, акредитив, інкасо, чеки, платіжні картки

Ключевые слова: вексель, платежное поручение, аккредитив, инкассо, чеки, платежные карты

Keywords: bill of exchange, payment orders, letter of credit, collection, checks, payment cards

ВСТУП

Сучасні умови існування підприємств, а також процеси, що протікають в економіці України ще раз підтверджують важливість і необхідність грошових коштів для здійснення фінансово-господарської діяльності суб'єктів підприємництва. Від організації безготівкових розрахунків у господарському обороті залежить ефективність функціонування кожного суб'єкта підприємницької діяльності і економіки в цілому. Водночас, організація обліку безготівкових розрахунків має забезпечувати достатні умови для взаємного контролю договірних відносин між постачальниками й покупцями з дотримання умов контролю банківських установ за правилами розрахунків згідно з чинним законодавством [3]. Запорукою успішного функціонування підприємства в даних умовах є ефективне управління грошовими коштами та їх потоками.

Використання безготівкових грошових коштів у наш час є досить актуальним та являється зручним способом для здійснення платежів на великих відстанях без ризиків втрати клієнтами коштів. Проблеми організації безготівкових грошових коштів досліджувалися як українськими, так і зарубіжними вченими, серед яких: Н.А. Куфакова, М.М. Агаркова, Ю.А. Ровинський, Л.К. Воронова, Л.Г. Єфімова, А.О. Селіванова, Н.І. Хімічева, Б.М. Іванова, Я.А. Гейвандова, А.М. Гуляєва, М.С. Матрохіна, М.П. Кучерявенко, О.П. Орлюко, Є.О. Алісова, Н.С. Дубенко, О.М. Євремів, О.В. Міняйл, А.І. Савлук, М.Ф. Пуховкіна, М.В. Ніконова, Н.Н. Фищенко та інші [6].

МЕТА РОБОТИ полягає у визначенні та дослідженні основних проблем організації безготівкових розрахунків на підприємствах України, а також знаходження основних шляхів вдосконалення обліку грошових коштів.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Під час написання роботи використовувалися загальнонаукові та загально-філософські методи дослідження, а саме: аналіз, синтез, порівняння та узагальнення.

Методологічною та інформаційною основою цього дослідження є наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси Internet, нормативно-правові акти.

РЕЗУЛЬТАТИ

Грошові кошти визначаються як гроші та будь-які документи, які приймаються банками до вкладу та негайно відносяться на рахунок вкладника [5]. Грошові кошти присутні на початковому та кінцевому етапах облікового циклу, який включає придбання товарів, виробництво продукції, виконання робіт, надання послуг, а також отримання виручки. Роль грошових коштів на підприємстві є багатогранною.

Поняття "безготівкових розрахунків" розглянуто в Інструкції про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті, згідно з якою безготівкові розрахунки – це перерахування певної суми коштів з рахунків платників на рахунки отримувачів коштів, а також ці розрахунки проводяться банками на підставі розрахункових документів на паперових носіях чи в паперовому вигляді [1]. Важливою умовою для проведення безготівкових грошових коштів являється наявність коштів рахунку у банку у платника та отримувача. У сучасних умовах ринкової економіки існують такі основні проблеми для розвитку і організації системи безготівкових грошових коштів на підприємствах України:

- оптимізація і систематизація форм безготівкових грошових коштів та їх організація;

- знаходження нових механізмів організації безготівкових грошових коштів, які в подальшому сприяли б подоланню кризових явищ;

- використання безготівкових розрахунків при умовах здійснення безготівкових грошових коштів у господарському обороті та досконалі їх організації;

- прискорення та інтенсифікація грошових коштів.

Саме безготівкові розрахунки є ланкою, що з'єднує кожний суб'єкт господарської діяльності з оточуючим ринковим середовищем, державними фінансами та дозволяє брати участь у процесі виробництва, розподілу та споживання.

В економічній літературі та практиці наводяться переваги безготівкових розрахунків у порівнянні із готівковою формою. Такі переваги обумовлені в значній мірі тією роллю, яку виконують безготівкові розрахунки в господарській діяльності. Безготівкові розрахунки мають ряд переваг над готівковими:

– по-перше, зменшуються затрати праці і відсотки, пов'язані з використанням готівкових грошей (карбування, друкування, перевезення, зберігання, сортування);

– по-друге, сприяють безперервному кругообігу коштів.

Між готівково-грошовим та безготівковим оборотом існує тісна взаємозалежність: гроші постійно переходять із однієї сфери в іншу, змінюючи форму готівкових грошових знаків на депозит у банку, та навпаки. Тому безготівковий платіжний оборот невід'ємний від обігу готівкових грошей і створює разом з ними єдиний грошовий оборот країни; – по-третє, максимально пришвидшується оплата придбаних товарів чи послуг і погашення боргів, що в сукупності по країні поліпшує ділові стосунки між усіма суб'єктами господарювання. Основна задача безготівкових розрахунків полягає в протидії розвитку тіншового сектору економіки та покращенні економічного стану суб'єктів господарювання [2].

У сучасних умовах застосовують різні форми безготівкових грошових коштів [6]. У цілому існують різні форми безготівкових розрахунків, проте найчастіше застосовуються такі основні форми як:

- платіжне доручення;
- розрахунковий чек;
- платіжна вимога-доручення;
- акредитив;
- векселі;
- платіжна вимога.

Між суб'єктами народногосподарської діяльності найпоширенішими є розрахунки платіжними дорученнями, що використовуються в розрахунках за платежами товарного і нетоварного характеру.

Кожна з форм безготівкових розрахунків має свої переваги і недоліки. Так, за даними НБУ, найбільшу питому вагу від загальної суми початкових платежів у платіжній системі України має платіжне доручення та меморіальний ордер.

Розрахунки платіжними дорученнями завжди прості, зручні і забезпечують швидке здійснення платежу, але вони мають і недолік – не гарантують платіж постачальнику.

Розрахунки платіжними вимогами-дорученнями дозволяють закріпити договірну дисципліну та визволити установи банків, обслуговуючих постачальника та покупця, від формального контролю за правильною оформлення документів і документообігу. Але

вони потребують вдосконалення в напрямі збільшення відповідальності платника, прискорення документообігу, використання фінансових санкцій [4].

Використання акредитивної форми розрахунків фактично усуває ризик покупця при тому, що невідому згоду покупця зробити платіж, замінено умовною банківською гарантією. Головним недоліком розрахунків за допомогою акредитива є те, що це досить дорога форма розрахунків для обох сторін, що пов'язано з вартістю банківської гарантії.

Розрахунки в формі інкасо дають певні привілеї імпортеру, основне зобов'язання якого складається в здійсненні платежу проти товарних документів, що дають йому право на товар, при цьому немає необхідності заздалегідь відволікати кошти з свого обігу.

Перспективною формою розрахунків між підприємством та його постачальниками чи покупцями є вексель. Вексель – це письмове боргове зобов'язання встановленої форми, яке дає його власнику незалежне право по закінченню строку вимагати з боржника оплати вказаної грошової суми.

Значну роль у практиці передачі боргів відіграють векселі у випадку простроченої кредиторської заборгованості, погашенні остаточної частини заборгованості за розрахунками під час заліку взаємозаборгованості. Ця форма безготівкових розрахунків може забезпечити значно доцільнішу систему боротьби з заборгованістю. Також вексель застосовується в міжнародних кредитних відносинах, тому потрібно налагодити механізм функціонування вексельного обігу, основою якого є сучасні міжнародні вексельні права.

Розповсюджена форма розрахунків у сучасній ринковій економіці в Україні являється акредитивна форма розрахунків. Це найбільш безпечна та надійна форма розрахунків, при якій доля відповідності лягає на банки. Дана форма розрахунків найбільш вигідна саме для постачальника, ніж для покупця, бо останній несе видатки по відкриттю акредитиву, також, сума, на яку відкритий акредитив, вилучається з обороту до виплати по ньому, для підприємства такі дії є негативними.

Необхідно зазначити, що правильність обрання форми безготівкових грошових коштів впливатиме на точність та достовірність оцінки фінансової діяльності підприємства, своєчасне отримання коштів, виконання плану та правильність створення відповідних фондів.

Безготівкові форми розрахунків мають ряд значних проблем, які потребують вирішення. Це, насамперед, недосконала нормативно-правова база, недостатній рівень розвитку інфраструктури, висока собівартість операцій тощо. Так як безготівковий обіг досить вигідно застосовувати в державних цілях, то такі його недоліки необхідно усунути якнайшвидше. Адже саме використання готівки у багатьох галузях економіки є сприяючим фактором подальшого поширення тінізації економіки, що є негативним проявом взагалі. Крім того, НБУ має подбати про те, щоб використання безготівкових форм розрахунків було фінансово вигідним для населення та установ, які займаються продажем товарів та наданням послуг.

ВИСНОВКИ

Таким чином, функціонування економіки важко уявити без системи розрахунків між суб'єктами господарської діяльності, забезпечення надійності та своєчасності платежів, першочергове місце в яких займають безготівкові розрахунки. Велика кількість підходів свідчить про становлення та розвиток безготівкових розрахунків в Україні.

Розробка правильної і найбільш раціональної розрахункової політики повинна проводитись на кожному підприємстві. Це є один з етапів шляху на покращення їх фінансування. Успішне завершення практично кожної операції залежить від правильності вибору способу платежів, форми розрахунків та ін. Проблеми обліку грошових коштів є досить важливим питанням, тому що від достовірності та оперативності обліку залежить вся фінансова діяльність та звітність підприємства.

Список використаних джерел

1. Інструкція про безготівкові розрахунки в Украї-

ні в національній валюті // Постанова Правління Національного банку України від 21.01.2004 р. № 22.

2. Фінанси підприємств: навч. посіб. / Н.Б. Ярошевич. – К.: Знання, 2012. – 341 с.

3. Порядок організації безготівкових розрахунків в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ebk.net.ua/Book/FPravo/2126/11254.htm

4. Козубенко А.А. Проблеми та перспективи розвитку організації безготівкових розрахунків у банках України / А.А. Козубенко // Управління розвитком. – 2012. – № 18 (139). – С. 74-75.

5. Костюнік О.В., Побережна В.В. Основні проблеми організації безготівкових грошових коштів в Україні / О.В. Костюнік, В.В. Побережна // Агросвіт. – 2016. – № 9. – С. 51-55.

6. Хайлова Т.В., Кувшинчикова А.С. Деякі питання безготівкових розрахунків і шляхи їх вирішення / Т.В. Хайлова, А.С. Кувшинчикова // Економіка та право. – 2014. – № 1. – С. 103-107.

ДМИТРИЄВА

Вікторія Анатоліївна
Vdmitriyeva@i.ua

УДК 378:004.9

БАСС

Юля Анатоліївна
Bass_jul@gmail.comІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ОСВІТІ
ЕКОНОМІСТІВ: ВИМОГИ ЧАСУ,
ПРОБЛЕМИ ТА ДОСВІД ВПРОВАДЖЕННЯINNOVATIVE TECHNOLOGIES IN
EDUCATION OF ECONOMISTS: MODERN
REQUIREMENTS, PROBLEMS,
EXPERIENCE OF APPLYINGк.і.н., доцент, Дніпровський
національний університет
імені Олеся Гончаравикладач, Дніпровський
національний університет
імені Олеся Гончара

Стаття присвячена проблемам застосування інноваційних технологій в університетській освіті. Розкрито переваги та недоліки використання онлайн-ресурсів в освітньому процесі. Приділено увагу досвіду розробки онлайн-курсу з навчальної дисципліни «Економічна інформатика».

Статья посвящена проблемам использования инновационных технологий в университетском образовании. Раскрыты преимущества и недостатки использования онлайн-ресурсов в образовательном процессе. Уделено внимание опыту разработки онлайн-курса по экономической информатике.

The article investigates problems of the innovative technologies applying in the university education. The advantages of online resources using in the educational process are described here. The attention is focused on the features of online course which was developed for the discipline "Economic informatics".

Ключові слова: масовий онлайн курс, публічні інтернет-ресурси, методичне забезпечення, змішана освіта, відкриті університети

Ключевые слова: массовый онлайн курс, публичные интернет-ресурсы, методическое обеспечение, смешанное образование, открытые университеты

Keywords: massive open online courses, public internet resources, methodical support, mixed education, open universities

ВСТУП

Сучасні світові наука та освіта розвиваються шаленими темпами завдяки широкому залученню інформаційних онлайн-технологій. Сьогодні нікого не здивують студент, школяр чи пересічна людина, які, для підвищення власного освітнього рівня з навчальною метою чи для набуття кваліфікаційних навичок в пошуках роботи, дистанційно переглядають відео-матеріали в Інтернет або є слухачами онлайн-курсів. Такі курси доступні широкому загалу користувачів. Вимагають лише одного: наявності Інтернет та бажання навчатися. Вони все більше й більше входять в наше життя і життя молодого покоління, з яким ми щодня працюємо. Саме ці технології в освіті і є предметом нашої розмови.

Закордонні вищі навчальні заклади першими почали створювати онлайн курси на платформах OpenEdx [1], Coursera [2] та ін.. У 2014 р. такі курси з'явилися і в Україні на базі Prometheus [3] завдяки зусиллям Івана Примаченка, Олексія Молчановського та їх команди. До проекту долучилися вищі навчальні заклади Києва, Львова, Харкова, а тепер долучився і Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара.

Притягальна сила таких курсів для слухачів полягає в тому, що вони є безкоштовними і навчатися на них можна будь-якої пори року чи будь-якого часу доби. А користь є безсумнівною – *отримання знань у найзручніший спосіб*, навіть, дистанційний.

МЕТА РОБОТИ

Метою статті є обмін досвідом застосування Ін-

тернет-технологій у навчальному процесі та запрошення колег до дискурсу на теми «Чи є в університеті альтернатива класичному способу навчання?», «Які плюси та мінуси має навчання через Інтернет?».

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Інформаційно-методологічною базою є ресурси та методологія розробки масових відкритих онлайн-курсів, статистичні дані сайту Word Bank, наукові доробки з дослідження проблем застосування ІТ-технологій в освіті.

Інформаційною платформою для реалізації онлайн курсу з економічної інформатики стала платформа Prometheus.

РЕЗУЛЬТАТИ

Онлайн курси або MOOC (Massive open online courses) є популярними технологіями сучасності. Це підтверджують цифри з результатів аналізу темпів поширення електронної освіти у світі, наведені В. Кухаренко [4]. MOOC включають курси з програмування, математики, менеджменту, креативного мислення, економіки та широкого кола інших дисциплін від провідних університетів світу та ІТ-компаній. В інформаційній мережі іде активний обмін думками щодо переваг та недоліків їх використання [5]. Наслідки розвитку таких освітніх технологій охарактеризував І. Примаченко, один із засновників української освітньої платформи Prometheus. За його словами, за кордоном цикли дисциплін уже об'єднують у повноцінні магістерські програми на базі масових відкритих онлайн-ресурсів та, імовірно, що розвиток технологій торкнеться і програм бакалаврів. Відомо, що

вищій школі нашої країни сьогодні доводиться конкурувати з розвинутими закордонними навчальними закладами у боротьбі за абітурієнтів. Ні для кого не секрет, що на сьогодні все більше вітчизняних абітурієнтів і студентів обирають програми навчання за кордоном. А це говорить про те, що вищі навчальні заклади потребують суттєвої модернізації навчального процесу із залученням сучасних технологій, в іншому випадку «втеча контингенту» буде невідворотною [5]. Примаченко І. підкреслює, що в Україні онлайн-курси поширюються більш швидкими темпами, ніж на Заході, завдяки трьом факторам: широкій українськомовній аудиторії, попиту на якісні безкоштовні курси, великому бажанню та готовності до новацій в освіті [6], що можна вважати позитивною тенденцією в розвитку освітнього процесу в країні.

Хтось може думати, що створення таких курсів – потенційна загроза безробіття для викладачів. Однак, при правильному підході з боку керівництва вишу це не є проблемою, оскільки розробка такого курсу може прирівнюватись до написання підручника з тією різницею, що підручник читають, а в онлайн-курсах переглядають відео-лекції та вирішують завдання з одночасною перевіркою знань в інтерактивному режимі. І підручник, і онлайн курси є *публічними ресурсами*. Адже подання *якісного* ресурсу в Інтернеті є також і його публікацією. Це ні в якому разі не означає підміни онлайн-навчанням аудиторних занять. Це означає їх сумісне якісне взаємовикористання. Адже, якщо ви придбали в магазині книжку з приготування ексклюзивної їжі, ще не означає, що ви вже навчилися цю їжу готувати. Так само і прослуховування та перегляд онлайн-курсів ще не означають миттєвої досконалості слухача, а потребують практичного застосування і перевірки знань, що можна зробити на заняттях в лабораторії та аудиторії. Щодо причин, які можуть викликати безробіття викладачів, то тут більш суттєвим фактором, який може призвести до цього, є масштабний недобір абітурієнтів вищим навчальним закладом через погану організацію навчального процесу, низьку якість підготовки занять та відсталість у розвитку та застосуванні передових технологій.

Які позитивні риси є в онлайн-способі навчання? Ми сприймаємо навколишній світ буквально: роздивляємося очима, дослуховуємося вухами, вивчаємо на дотик, або просто відчуваємо. Сучасні джерела, від яких до нас надходить інформація, настільки різноманітні, що друкований підручник або лекція в аудиторії займають лише якусь частку в цьому інформаційному середовищі. І якщо, окрім підручника, з'являються нові технології, які можуть бути корисними для підвищення якості навчання, то їх варто застосовувати.

В умовах, коли кількість лекційних годин, відведених на викладання дисципліни, скорочується, а години самостійного вивчення студентами курсу збільшуються, застосування онлайн-технологій є вирішенням проблеми: *як не втратити, а й, навіть, підвищити якість викладання дисципліни та чим зайняти години самостійної роботи студента*. Водночас, це є і вирішенням проблеми невідвідування лекцій в аудиторіях: сучасні українські студенти змушені одночас-

но працювати та вчитися. Часто-густо їх зайнятість охоплює більшу частину денного часу. А онлайн-курси плюс аудиторія були б зручним інструментом для того, щоб звернути увагу наших студентів на дисципліни, які їм можуть бути корисними в професійній роботі.

Спитаємо студентів: скільки разів за останній рік вони відвідували корпус бібліотеки? А скільки разів на добу українські студенти заглядають до Інтернету в пошуках різної, в тому числі і навчальної, інформації? Що переважає? А чи можна численні ресурси бібліотек університетів (підручники та навчальні посібники) за згоди авторів зробити електронними? Скільки на це потрібно часу? Можливо, варто заповнювати інформаційний Інтернет-простір не лише робочими програмами, в яких студенти мають можливість тільки ознайомитись з описом і тематикою дисципліни, а саме онлайн-курсами та електронними ресурсами. Це дозволить підняти і авторитет університету на інший рівень – наблизити до європейських вимог. З іншої точки зору, онлайн курси – це і профорієнтаційна робота водночас, оскільки користувачами можуть бути і потенційні абітурієнти, яких ми бажали б привабити навчанням в університеті.

Однак, не потрібно забувати і про мотивацію викладачів, наприклад, за допомогою рейтингів. На жаль, сьогодні в навчально-методичних та наукових рейтингах університету не передбачено балів за розробку онлайн-курсів. Чому? Тому, що їх не можна виміряти кількістю друкованих аркушів. Це електронний онлайн-ресурс, для якого, поки що, немає практики оцінювання, хоча розробка його вимагає від викладача відповідного рівня знань, навичок та великого обсягу часу на реалізацію задуму, а також наявності відповідного комп'ютерного та програмного забезпечення.

Ідея створення онлайн-курсу з економічної інформатики [7] виникла в Дніпровському національному університеті імені Олеся Гончара в умовах скорочення лекційних годин. Окремі фрагменти лекційного матеріалу потребували розширеного розгляду, повторення та додаткового роз'яснення, для яких не вистачало часу в аудиторії. Застосування комп'ютера і проєктора на лекціях та розроблене авторами цієї статті методичне забезпечення не завжди сприяли усуненню проблеми.

Онлайн-курс містить не лише відео. Він включає інтерактивне тестування та виконання завдань, які згруповані за темами та тижнями. Окрім цього, тут надано і методичний матеріал, який студенти можуть читати. Як наслідок, курс «нарощується» не лише авторським відео, а й розробленим для конкретних задач методичним матеріалом, прикріпленим у вигляді файлів, які студенти можуть вільно скачувати і використовувати при виконанні завдань. Обговорення тем може відбуватися як в онлайн-режимі, так і під час занять в корпусі університету. Практичні навички роботи з програмними доданками перевіряються в аудиторії. Курс включає і додатковий матеріал для тих студентів, які є сильнішими за інших, або володіють дисципліною краще за інших.

Чим відрізняється повноцінний онлайн-курс з дисципліни від окремих відео, викладених, наприклад, в YouTube [8]? Так, звісно, відео з лекції можна запи-

сати і під час заняття. Можна при цьому використати якісні мультимедійні засоби і викласти відео-матеріали, наприклад, в Office 365 [9], в якому для цього є широкі можливості. Але такому поширенню матеріалу властиві деякі мінуси. Зокрема, відео в подібних корпоративних мережах можуть переглядати лише її члени за спеціально наданим доступом. Окрім цього, вони не мають цілісної технічної організації в єдиний курс. Натомість онлайн курс, наприклад, на базі Prometheus, Coursera чи EdX – це комплекс структурованих взаємозв'язаних компонентів: відео, інтерактивних завдань, методичного матеріалу, процесу обговорення, системи оцінювання та інших можливостей за одним посиланням.

Розробка курсу потребує багато часу. До початку процесу розробки необхідно вирішити: для якої цільової аудиторії його призначено, якими є стратегія та наповнення. Окремо, потрібно продумати зміст кожного відео та спосіб викладення в ньому матеріалу (в тому числі, його тип та приклади), оскільки аудиторне викладання і запис відео для масового використання різняться між собою в проекції на *реального* та *віртуального* (потенційного чи уявного) користувача. Аудиторне викладання характеризується адаптацією викладення лекції в реальному часі залежно від реакції та настрою присутніх в аудиторії (з імовірними повторами чи роз'ясненням окремих деталей матеріалу). У випадку з онлайн-курсом потрібно наперед продумати рівень деталізації матеріалу для того, щоб слухач, у разі необхідності, сам приймав рішення щодо достатньої кількості його переглядів чи прослуховування з тим, щоб зрозуміти суть, а потім виконати завдання.

Платформа Prometheus для онлайн курсів забезпечує значну програмно-технічну та інформаційну підтримку. Вона включає консультації з узгодження плану та стратегії курсу, запис відео та звуку, покращення якості авторських відео-записів тем та підрозділів, редагування текстів, оформлення подачі матеріалу, поширення анонсу та багато інших речей, про які викладач, як автор курсу, може не турбуватися, а, інколи, навіть, не здогадуватися. Без подібної підтримки якісне подання навчального матеріалу просто не-

можливе. Завдяки вдалому забезпеченню процесу роботи платформою Prometheus, курс перетворюється на цілісну і злагоджену інтерактивну систему.

Стосовно доцільності застосування онлайн курсів. Звісно, що онлайн-освіта є найбільш привабливою для студентів, оскільки не передбачає плати за контракт чи будь-які інші витрати. Однак, вивчення однієї чи кількох окремих дисциплін ще не є приводом отримати диплом про вищу освіту з якоїсь спеціальності. Водночас, саме такі відкриті онлайн-ресурси і є *реалізацією справжнього вибору студентом бажаної дисципліни*. Окрім цього, процесу навчання властиве спілкування та обмін знаннями. Студенти спілкуються з викладачем і між собою, обмінюючись думками та досвідом з вивчення дисципліни. Без сумніву, онлайн-курси можуть бути застосованими в комплексі з аудиторним навантаженням у вигляді лекцій, практичних, семінарських чи лабораторних робіт, виконання яких буде контролюватися. Такий спосіб навчання відомий в світі під назвою «змішана освіта».

Коли в аудиторії студентам було поставлене питання: «Хто хотів би користуватися відео-лекціями?», всі підняли руку. Головна вимога від них: це має бути *безкоштовно*. У безкоштовності освіти для студентів немає нічого поганого. Згадаємо досвід *технологічно розвинутої Японії*, в якій *безкоштовна вища освіта є обов'язковою* за належного матеріально-технічного забезпечення процесу навчання. Безкоштовність та вартість навчання сьогодні мають значення для абітурієнтів, які приймають рішення: йти на платну бажану спеціальність, чи розвернутися в протилежний бік та обрати, нехай і не зовсім бажану, але *бюджетну (!)* спеціальність чи *бюджетний ВНЗ*. Отже, ми всі є заручниками рівня матеріального забезпечення не просто *якості освіти*, а власне *можливості отримати освіту* і, навіть, *надати освіту*. Подивимося на цифри стану матеріального забезпечення освіти в країні.

Статистика державного фінансування освіти в Україні загалом (рис. 1) відображає стан, за якого частка витрат в цілому на початкову, загальну середню та вищу освіти не перевищує 8 % від ВВП.



Рис. 1 Витрати на освіту загалом, % від ВВП [побудовано за даними джерел [10-13]]

Зауважимо, що в цих цифрах частка фінансування вищої освіти буде меншою, якщо відняти витрати на інші види надання освітніх послуг, зокрема, в дошкі-

льних закладах, школах, коледжах тощо. Україна лише на 0,48 % випереджає США (5,381 % від ВВП). В Польщі, яка є найближчим до України сусідом і яку

наші студенти все частіше обирають для отримання вищої освіти, відсоток від ВВП витрат на освіту загалом навіть менше ніж в Україні (4,912 %). Цікаво, що технологічно розвинута Японія на освіту витрачає ще менше коштів (3,592 %).

За останніми даними, які подано на сайті Word Bank, в Україні обсяг фінансування має спадну тенденцію, що відображає зниження показника від 7,31% в 2009 р. до 5,86 % у 2014 р. В Польщі цей індикатор протягом 14 років коливається в межах від 3% до 4%, а в Японії та США – від 5 % до 6 %.

Загальновідома істина, що досягнення науки використовуються в освіті. Наука – основа освіти. Наведемо такий приклад. Уявіть собі, що у Вас є два станки – це матеріальна база, або Ваші матеріальні вкладення в наукові дослідження та розробки. Один зі станків є застарілим (зрозуміло, що він вимагатиме витрат на ремонт, і це без врахування часу на отримання потрібної кількості продукції з такого станку), а другий – розроблений за останнім словом сучасних технологій. Вам потрібно порівняти продуктивність праці на двох станках. Продуктивність праці – це той рівень освіти, який Ви отримаєте, виконуючи роботу на таких станках.

Розглянемо обсяг фінансування досліджень в зазначених країнах (рис. 2). Для України характерна тенденція скорочення частки фінансування наукових

розробок. У 2015 р. показник склав 0,617 % від ВВП. Імовірно, такий процент свідчить про те, що держава очікує напливу іноземних та вітчизняних приватних інвесторів, які бажають вкладати кошти в українські дослідження. Тоді намір щодо скорочення фінансування є зрозумілим. Однак, є логіка і в тому, що для розвитку будь чого потрібна база, або стартова основа з мінімально необхідним забезпеченням сучасними технологіями. У такому разі, хто має формувати цю базу для того, щоб привабити інвесторів в науку?

Статистиці США властива тенденція зростання. На відміну від України, де частка таких витрат впала нижче 1 %, в Сполучених Штатах показник тягнє до 3%. Японія виділяє на фінансування досліджень навіть більше, ніж 3% від ВВП. В Польщі статистика витрат на науку незначна, але вже досягла позначки в 1%.

Якщо капіталовкладення у власні наукові дослідження та розвиток незначні або взагалі відсутні, виникає потреба у залученні новітніх технологій з-за кордону, на які також потрібні кошти. Про потенційну здатність придбати такі технології в інших країнах може свідчити рівень ВВП у розрахунку на душу населення в доларах США з урахуванням курсу валюти у відповідний період (рис. 3).

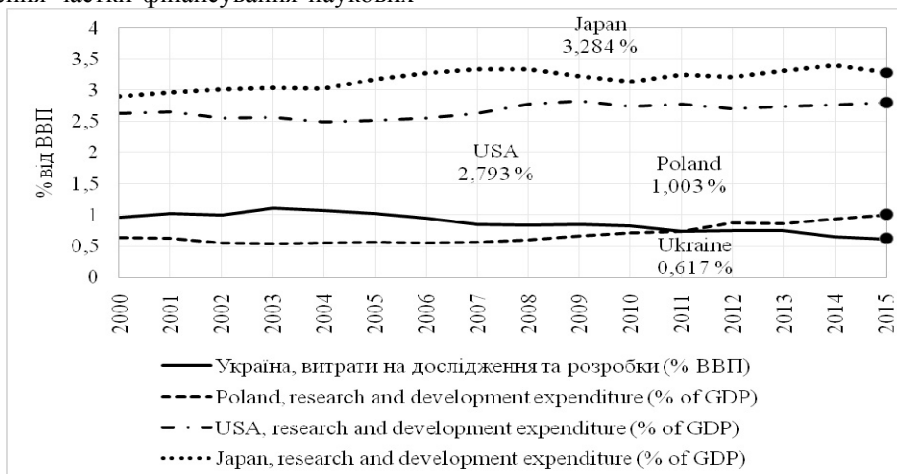


Рис. 2. Витрати на дослідження та розробки, % від ВВП [побудовано за даними джерел [10-13]]

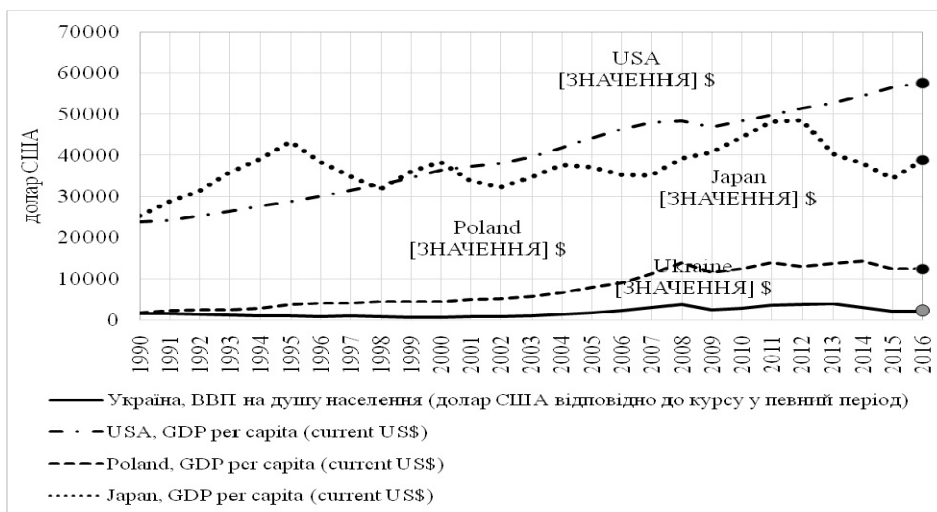


Рис. 3 ВВП на душу населення в доларах США відповідно до курсу у певний період [побудовано за даними джерел [10-13]]

Розрив між Україною, в якій у 2016 р. ВВП на душу населення склав 2185,728 US\$, та іншими країнами досить значний. У Польщі цей показник більший за 12421 US \$, в Японії – він втричі більший, ніж у Польщі (38900,569 US \$). В США валовий внутрішній продукт на одну людину склав 57638,159 US \$, що в 1,48 рази більше, ніж у Японії, в 4,64 рази більше, ніж у Польщі, та в 26,37 рази більше, ніж в Україні.

ВИСНОВКИ

Існує стратегічне бачення держави щодо перспектив науки, яка є рушієм розвитку освіти в країні та власне самої країни. Але на практиці цього недостатньо. Відомо, що освіта і наука потребують значного інвестування, оскільки це є капіталовкладенням у майбутнє. У свою чергу, розвиток науки базується на відповідному рівні освіти. Матеріальне забезпечення та його ефективність в освіті залежать від правильної організації навчального процесу та належної мотивації студентів і викладачів. Повертаючись до теми онлайн-навчання, мотивацією студентів є розуміння необхідності та своєчасності отримання додаткових знань і навичок, які можуть бути корисними в процесі навчання і/або в подальшій професійній діяльності. Мотивацією ж викладачів у розробці і запровадженні новітніх технологій у навчальний процес мають бути бонуси, бали, доплати і премії. Натомість, поки що, на жаль, залишається професійний «надлюдський» альтруїзм в бажанні ділитися знаннями й досвідом у найбільш сучасний і якісний спосіб в умовах: дефіциту часу, відсутності моральної, матеріальної підтримки та під загрозою звільнення через недобір контингенту вищим навчальним закладом, а отже, браком коштів на виплату зарплат. Сподіваємося, що університетські заклади України у майбутньому зможуть нарешті вийти з кризового стану, в якому вони опинилися через неплатоспроможність, та стануть такими ж популярними в наданні освітніх послуг як для вітчизняних, так і для іноземних студентів.

На завершення. Спробуйте дати відповідь на питання: що з описаних в статті переваг та недоліків в розвитку університетської освіти є *реальним*, а що *віртуальним*? А що запропонуєте *Ви*?

Список використаних джерел

1. EdX. Free Online Courses: Advance Your Career. Improve Your Life [Електронний освітній ресурс]. – Режим доступу: <https://www.edx.org/>
2. Coursera. Online Courses From Top Universities [Електронний освітній ресурс]. - Режим доступу: <https://www.coursera.org/>
3. Prometheus. Найкраща освіта для кожного [Електронний освітній ресурс]. – Режим доступу: <https://prometheus.org.ua/>
4. Кухаренко В. Тенденції розвитку електронної освіти в 2015 р. [Електронний ресурс] / В. Кухаренко // Освітня політика: портал громадських експертів. – Режим доступу: <http://education-ua.org/ua/analytics/438-tendentsiji-rozvitku-elektronnoji-osviti-v-2015-r>
5. Онлайн-освіта: за і проти на прикладі історій випускників Coursera, Udacity, Prometheus [Електронне джерело] // DOU. - Режим доступу: <https://dou.ua/lenta/articles/mooc-stories/>
6. Засновник Prometheus: Попит на онлайн-курси в Україні більший, ніж на Заході [Електронний ресурс] // Апостроф, 26 лютого 2017. – Режим доступу: <https://apostrophe.ua/ua/article/society/science/2017-02-26/osnovatel-prometheus-spros-na-onlayn-kursyi-v-ukraine-bolshe-chem-na-zapade/10468>
7. Word та Excel: інструменти і лайфхаки [Електронний ресурс] // Prometheus. - Режим доступу: https://courses.prometheus.org.ua/courses/course-v1:DNU+PRIN-101+2017_T1/about
8. YouTube [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.youtube.com/>
9. Office 365 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.office.com/>
10. Україна [Електронний ресурс] // The World Bank. - Режим доступу: <http://api.worldbank.org/v2/uk/country/UKR?downloadformat=excel>
11. United States [Електронний ресурс] // The World Bank. - Режим доступу: <http://api.worldbank.org/v2/en/country/USA?downloadformat=excel>
12. Poland [Електронний ресурс] // The World Bank. - Режим доступу: <http://api.worldbank.org/v2/en/country/POL?downloadformat=excel>
13. Japan [Електронний ресурс] // The World Bank. - Режим доступу: <http://api.worldbank.org/v2/en/country/JPN?downloadformat=excel>

МАКАЗАН

Євгенія Василівна
e.v.makazan@gmail.com

УДК 658.3:005.21

СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ
КОРПОРАТИВНОЮ КУЛЬТУРОЮ

ПЕТРОВА

Катерина Олегівна
ekaterinapetowwwwa@gmail.comSTRATEGY OF CORPORATE
CULTURE'S MANAGEMENTк.е.н., доцент, Запорізький
національний університетасистент, Запорізький
національний університет

У статті розглянуто процес формування корпоративної культури у сучасних умовах. Виявлено необхідність заміни в українському середовищі старої радянської моделі корпоративної культури на сучасну систему західноєвропейського типу. Акцентовано увагу на першому етапі цього процесу, а саме на створенні матеріальних і духовно-світоглядних елементів організації. Досліджено такі матеріальні елементи корпоративної культури: технологічна культура, культура трудових процесів і середовища діяльності. Проаналізовано наступні духовно-світоглядні елементи компанії: організаційний клімат та світогляд працівників. Було виділено питання щодо створення унікальних символів фірми та наведено деяку кількість правил з формування фірмового стилю. Обґрунтовано необхідність створення системи моніторингу організаційної поведінки працівників як важливого інструменту розвитку корпоративної культури. У статті розглянуто процес створення системи заохочення та методи підвищення мотивації працівників, якими повинні користуватися сучасні українські підприємці. Досліджено етап популяризації існуючої корпоративної культури серед робітників організації.

В статье рассмотрен процесс формирования корпоративной культуры в современных условиях. Выявлена необходимость замены в украинской среде старой советской модели корпоративной культуры на современную систему западноевропейского типа. Акцентируется внимание на первом этапе этого процесса, а именно на создании материальных и духовно-мировоззренческих элементов организации. Исследованы такие материальные элементы корпоративной культуры: технологическая культура, культура трудовых процессов и среды деятельности. Проанализированы следующие духовно-мировоззренческие элементы компании: организационный климат и мировоззрение работников. Было выделено вопрос о создании уникальных символов фирмы и приведены некоторое количество правил формирования фирменного стиля. Обоснована необходимость создания системы мониторинга организационного поведения работников как важного инструмента развития корпоративной культуры. В статье рассмотрен процесс создания системы поощрения и методы повышения мотивации работников, которыми должны пользоваться современные украинские предприниматели. Исследован этап популяризации существующей корпоративной культуры среди рабочих организации.

The article examines the process of formation of corporate culture in modern conditions. The necessity of replacing the old Soviet model of corporate culture with the modern system of the Western European type in the Ukrainian environment was revealed. The focus is on the first stage of this process, namely the creation of material and spiritual-ideological elements of the organization. The following material elements of corporate culture are investigated: technological culture, culture of labor processes and the area of activity. The following spiritual and ideological elements of the company are analyzed: the organizational climate and the world outlook of the workers. The issue of creating unique company symbols was highlighted, and a number of rules for creating a corporate style were given. The necessity of creating a system for monitoring the organizational behavior of employees is substantiated as an important tool for the development of corporate culture. The article examines the process of creating a system of incentives and methods for increasing the motivation of employees, which should be used by modern Ukrainian entrepreneurs. The stage of popularization of the existing corporate culture among the workers of the organization is researched.

Ключові слова: формування корпоративної культури, матеріальні та духовно-світоглядні елементи, радянська модель організаційної культури, стратегія управління корпоративною культурою, інструменти організаційної культури.

Ключевые слова: формирование корпоративной культуры, материальные и духовно-мировоззренческие элементы, советская модель организационной культуры, стратегия управления корпоративной культурой, инструменты организационной культуры.

Keywords: the formation of corporate culture, material and spiritual ideological elements, the Soviet model of organizational culture, the strategy of corporate culture management, the tools of organizational culture

ВСТУП

На сучасному етапі на багатьох українських підприємствах проявляється проблема існування застарілої радянської моделі корпоративної культури, яка не дає можливості розвиватися організації. Така модель є неефективною, гальмує процес підвищення якості виробництва, знижує конкурентну спроможність на українському ринку і погіршує культуру трудових процесів. Для того щоб уникнути цих проблем, українським керівникам варто приділити увагу щодо створення нової моделі організаційної культури, яка буде складатися з елементів європейської, американської та національної культури. Процес формування такої культури і подальше управління нею є важким, який потребує багато часу. Частіше всього, українські підприємці не розуміють, з яких етапів складається процес створення корпоративної культури і яку стратегію потрібно обрати для її правильного управління, тому ця тема залишається проблемним питанням для України, яке необхідно вирішувати.

Серед досліджень і публікацій вітчизняних та закордонних вчених, які займалися вивченням та аналізом корпоративної культури організацій можна виділити праці таких вчених: В.В. Юрченко, Ю.В. Мельник, Богданова Н.В., Е. Шейн, Дж. Фрайд, Д.Х. Хенссон, Д. Логан, Х. Фішер-Райт, Дж. Кінг, В.В. Козлов, Ю.Г. Одегов, В.Н. Сидорова та інші.

Тема корпоративної культури в українському середовищі знайшла своє відображення у працях О.В. Макарової, Т.Г. Шматок, В.М. Іноземцева та інших.

МЕТА РОБОТИ

Метою статті є визначення необхідності зміни корпоративної культури в українських організаціях та комплексне дослідження процесу формування такої культури на підприємстві.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Основою дослідження послужили наукові праці та методичні розробки провідних вітчизняних і зарубіжних вчених в області корпоративної культури.

РЕЗУЛЬТАТИ

Корпоративна культура як одна зі складових успішного функціонування будь-якої компанії повинна увесь час вдосконалюватися. Вона є необхідною для підвищення ефективності праці у компанії, росту конкурентної переваги та вдосконалення інструментів ведення бізнесу. На сьогоднішній день, більшість українських керівників розуміють необхідність впровадження в свій бізнес систему корпоративної культури або заміни старої, неефективної радянської моделі корпоративної культури на сучасну суміш західноєвропейських та американських моделей корпоративної культури. На жаль, одного лише бажання створити власну організаційну культуру недостатньо, потрібно спланувати кожну деталь при формуванні такої культури, виділити її сильні та слабкі сторони і увесь час вдосконалюватися.

По-перше, при формуванні корпоративної культури варто акцентувати увагу на матеріальних і духов-

но-світоглядних елементів компанії. Під матеріальною культурою розуміють предмети матеріального виробництва, які допомагають підвищити продуктивність праці в організації. До матеріальних елементів корпоративної культури відносяться технологічна культура, культура трудових процесів, культура середовища діяльності [1]. Технологічна культура становить собою ефективне управління інформаційними процесами організації. Вона є необхідною для збору та обробки важливої інформації та раціонального її використання в межах компанії. Якщо брати до уваги радянську модель корпоративної культури, варто визначити, що в ній існувала проблема великої кількості непотрібних паперів, на які витрачалося купа часу в пошуках необхідної інформації. Тому сучасним українським керівникам на початковому етапі розвитку компанії варто організувати процес збору та використання даних. Менеджер може сортирувати усі відомості за такими критеріями: ознайомчі, довідкові, цільові, ситуаційні, контрольні, аналітичні, проектні тощо [2]. Завдяки упорядкуванню усієї інформації, керівник та робітники матимуть можливість швидко знайти необхідні документи і не перебувати у стані хаосу.

Управління трудовими процесами є важливою складовою будь-якого підприємства задля унормування діяльності робітників. Трудовий процес можна коригувати шляхом усного оголошення на зборах та засіданнях, видачі письмових розпоряджень або наказів, установлення місячного плану роботи тощо. Беручи до уваги радянську модель корпоративної культури слід зазначити, що в основі радянського управління трудовими процесами на підприємствах були мотиваційні принципи у формі тарифних ставок або розрядів. Такі форми мали як плюси, так і мінуси. Плюсом було те, що при економічній кризі, яка була на той час в СРСР, робітники відчували себе захищеними, оскільки КЗОТ містив положення про право на труд і вони розуміли, що будуть працювати завтра, наступного тижня, місяця, року і стабільно отримувати заробітну платню. З іншого боку, тарифні ставки були одним з небагатьох елементів трудового процесу, що не забезпечувало сильної мотивації у робітника і відповідно, покращення показників розвитку підприємства. Сучасному українському керівнику варто створити ряд мотиваційних принципів, до яких можуть входити: залучення працівника до вирішення проблемних питань, забезпечення захищеності робітника, надання відгулів, гнучкого графіку праці, оплачуваної відпустки, комфортні умови праці тощо. Необхідно пам'ятати, що підвищення ефективності трудового процесу є рушійною силою до створення конкурентної переваги на українському ринку.

Культура трудового середовища містить такі елементи як умови праці і стосунки між працівниками на підприємстві. Радянська модель корпоративної культури передбачала досить жорсткі умови праці, особливо у післявоєнний період. Поширеною ситуацією було те, що працівника могли перевести з одного підприємства на інше з метою підвищення розвитку продуктивності певної організації. Таке рішення не

підлягало обговоренню і змінити його було досить важко. Окрім цього, спостерігалася нестача новітнього технологічного обладнання на підприємствах, що значно гальмувало трудовий процес і зменшувало якість виробництва. На жаль, ситуація з нестачею новітнього обладнання спостерігається на сучасному етапі розвитку українських фірм. Українські керівники повинні покращити умови праці в організаціях, а саме: створити комфортне робоче місце, забезпечити наявність сучасних технологій, врегулювати темп і ритм роботи до спокійного, вдосконалити якість матеріалів та інструментів на виробництві, забезпечити їх наявність на робочому місці, своєчасне надання технічної документації тощо.

Духовно-світоглядні елементи корпоративної культури – це елементи, які визначають правила та норми поведінки працівників в організації, тим самим відрізняючи її культуру від культури інших компаній. До духовно-світоглядних елементів належать організаційний клімат та світогляд працівників. Під організаційним кліматом розуміється колективна свідомість на підприємстві, яка визначає рівень задоволеності робітників корпоративною культурою управління. Позитивний рівень організаційного клімату залежить від багатьох критеріїв. Якщо робітники задоволені політикою компанії, підтримують цілі та місії, які обрав керівник, мають гарні відносини один з одним та відчують себе захищеними у компанії, то рівень організаційного клімату вважається позитивним. Негативні тенденції на підприємстві, такі як затримка заробітної платні, погані відносини з колективом та керівництвом, нерозуміння значення цілей, які поставлені керівництвом, неефективність обраних рішень – значно знижують рівень задоволеності робітників. Тому українські керівники повинні докласти максимум зусиль, для того щоб в організації не спостерігалася такі несприятливі процеси. Керівники українських фірм мають сформувати свої ціннісні установки, які будуть поєднуватися з цінностями робітників та поширити їх у виробничому середовищі. Формування певної ідеології в компанії дозволить згуртуватися всім робітникам, налагодити відносини між керівництвом та працівниками і разом вирішувати складні ситуації. Створення організаційних символів є також важливим інструментом корпоративної культури. До матеріальних символів можна віднести одяг, технічне обладнання, інтер'єр, організаційні документи тощо. Духовними символами компанії є лозунги, поширені ідеї, логотипи або творчі зображення. Безумовно, кожна компанія формує власні організаційні символи, але варто акцентувати увагу на спільних правилах:

- Символи компанії повинні виділятися серед інших;
- Акцентувати увагу на виборі кольорів символів, які можуть позитивно діяти як на робітників, так і на покупців;
- Пам'ятати, що зорове сприйняття є першою оцінкою організаційної діяльності фірми, тому потрібно приділити велику увагу грамотній розробці організаційних символів.

Після того, як в організації були сформовані матеріальні та поведінкові елементи, необхідно створити

систему моніторингу за організаційною поведінкою робітників. Така система дає змогу в плані соціології визначити рівень мотивації працівника, його усвідомленість поставлених задач та напрямків їх вирішення, зрозуміти ступінь задоволення роботою та керівництвом, планувати та оцінювати результати праці робітника, визначити рівень адаптації у колективі та можливі зміни настрою, дослідити стресову ситуацію працівника тощо. У психологічному напрямку система моніторингу дозволяє визначити колективну динаміку праці, статус і рівень кожного працівника, проаналізувати можливі конфлікти та шляхи їх вирішення, дослідити рівень комунікації. Окрім цього, завдяки такій системі можна проаналізувати сумісність поглядів керівництва з поглядами працівників, визначити, наскільки поведінка робітника суперечить або відповідає організаційним цінностям компанії.

Створення системи заохочення за дотримання норм організаційної культури є наступним інструментом управління корпоративною культурою компанії. Можна виділити безліч методів заохочення, які можна поєднувати між собою або виокремити якийсь один, ефективний метод заохочення. До таких методів слід віднести моральне заохочення, тобто виокремлення працівника серед колективу, оголошення подяки за продуктивну діяльність, присвоєння почесних грамот, підвищення кваліфікаційного класу тощо. Такий вид заохочення допомагає покращити стосунки між керівником та робітником, але не гарантує підвищення ефективності виконання своїх обов'язків серед інших працівників. Найбільш дієвим є метод матеріального заохочення у вигляді грошової винагороди, щомісячних або щорічних премій тощо. Розмір такої винагороди визначається керівництвом і залежить від якості та ефективності виконуваної праці, дотримання норм та правил організаційної поведінки. Це допоможе посилити рівень відповідальності кожного працівника за якість виконуваної роботи і буде стимулювати їх виконувати усі завдання старанніше. Види заохочення на підприємствах встановлюються у колективному договорі або інших нормативно-правових актах. Якщо деякі методи заохочення не передбачені нормативно-правовим актом, то керівник все одно має право їх застосувати.

Наступним етапом управління корпоративною культурою є її популяризація серед усіх працівників компанії. Інструментом популяризації корпоративної культури може бути проведення лекцій на підприємстві з ознайомчою метою, створення окремих традицій, проведення корпоративних заходів та різноманітних конференцій з метою обміну досвідом, формування корпоративного календарю тощо. Цей етап не бажано пропускати, оскільки саме на ньому відбувається процес поліпшення відносин у колективі і створення дружньої атмосфери по всій фірмі.

Одним з етапів управління організаційною культурою є її зміна. Якщо керівник прийняв рішення щодо заміни корпоративної культури, йому потрібно проінформувати своїх працівників про це, розповісти, чому було прийнято таке рішення, які нововведення відбулися і чому це є важливим для компанії, спланувати нові механізми вдосконалення корпоративної культури і поступово впроваджувати її в систему організа-

ції.

Для успішної реалізації стратегічних цілей підприємства дедалі більшого значення набуває розуміння менеджментом ролі корпоративної культури. Адже, кожне підприємство має формувати свою систему корпоративної культури, щоб насамперед досягти поставленої бізнес-мети.

ВИСНОВКИ

Отже, корпоративна культура є важливим елементом розвитку організацій, тому сучасні українські підприємці мають приділити достатню кількість уваги для створення та вдосконалення своєї унікальної організаційної культури. Процес формування культури починається з етапу створення матеріальних і духовно-світоглядних елементів компанії. На цьому етапі компанія формує власну технологічну культуру, культуру трудових процесів і середовища діяльності, створює неповторні символи компанії. Після цього, керівники мають приділити увагу системі моніторингу за організаційною поведінкою працівників. Наступним етапом є формування системи заохочень, що дозволить покращити якість роботи. Процес вдосконалення існуючої корпоративної культури є також важливим інструментом управління організаційною культурою. Сьогодні потрібно щоб керівники розглядали корпоративну культуру як потужний стратегічний інструмент, який орієнтує всі підрозділи на досягнення загальних цілей.

Список використаних джерел

1. Юрченко В.В. Корпоративна культура організації / В.В. Юрченко, Ю.В. Мельник, Н.В. Богданова. – К.: Центр перепідготовки та підвищення кваліфікації керівних кадрів Державної фіскальної служби України, 2016. – 58 с.
2. Маклан Д.В. Управление корпоративной культурой организации [Электронный ресурс] / Д.В. Маклан // Директор по персоналу – 2017. – № 3. – Режим доступу до журн.: <https://www.hr-director.ru/article/65654-qqq-15-m8-upravlenie-korporativnoy-kulturoy-organizatsii>
3. Козлов В.В. Организационное поведение / В.В. Козлов, Ю.Г. Одегов, В.Н. Сидорова. – М.: Кнорус, 2013 – 30 с.
4. Чефранов А. Заохочення працівників як метод управління персоналом / А. Чефранов. – К.: Справочник кадровика, 2007. – 115 с.
5. Макарова О.В. Становлення корпоративної культури як складової культури ділових відносин в Україні / О.В. Макарова, Т.Г. Шматок // Наука. Релігія. Суспільство. – № 4. – К.: КНЕУ, 2009. – 4 с.
6. Антонова О.А. Особенности национальных моделей корпоративной культуры / О.А. Антонова // Челябинский гуманитарный журнал. – 2011. – № 1. – 11 с.
7. Малаховська М.В. Вплив корпоративної культури на стратегічний менеджмент компанії / М.В. Малаховська // Наукова ідея. – 2017. – № 1. – 6 с.

ПОПОВИЧ

Людмила Олексіївна

Liudochka2201@gmail.com

УДК 336.1:378.1(477)

ПРОГНОЗУВАННЯ КАПІТАЛЬНИХ ВИДАТКІВ ДО ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

THE PREDICTION OF CAPITAL EXPENDITURE TO HIGHER EDUCATION IN UKRAINE

аспірант, Університет
державної фіскальної
служби України

У статті здійснено прогнозування капітальних видатків до закладів вищої освіти в Україні за допомогою економетричного аналізу, де час виступає ендогенною ознакою. Також описано тенденцію номінального і реального показників капітальних видатків до закладів вищої освіти.

В статті здійснено прогнозування капітальних витрат в заклади вищої освіти в Україні з допомогою економетричного аналізу, де час виступає ендогенною ознакою. Також описано тенденцію номінального і реального показників капітальних витрат в заклади вищої освіти.

The article predicts the capital expenditures for higher education institutions in Ukraine is carried out with the help of econometric analysis, where time acts as an endogenous trait. It also describes the trend of nominal and real capital expenditure indicators for institutions of higher education.

Ключові слова: видатки, заклад вищої освіти, вища освіта, прогнозування, динаміка ряду

Ключевые слова: расходы, учреждение высшего образования, высшее образование, прогнозирование, динамика ряда

Keywords: expenses, higher education institution, higher education, forecasting, dynamics of a number

ВСТУП

Загальноосвітовою тенденцією, в період переходу до постіндустріального, інформаційно-сервісного, глобалізованого суспільства, є зростання ролі вищої освіти. Оскільки саме вища освіта створює сприятливі умови як для духовного, так і матеріального життя населення. У свою чергу вища освіта розглядається, як фактор розвитку економіки, що спричинить стійкий економічний ефект.

Дослідженню питань фінансування закладів вищої освіти присвятили праці такі вітчизняні вчені: Т. Боголіб, яка є засновником наукової школи фінансового забезпечення розвитку освіти та науки, економіки знань; Л. Ішук та І. Лютий [1], які розглядають особливості фінансування закладів вищої освіти; А. Вербицька [2], яка досліджує пріоритетні напрями фінансування вищої освіти у європейських країнах; Т. Добко [3], який вивчає диверсифікацію джерел фінансування вищої освіти; В. Башко, який характеризує проблематику низького рівня видатків на освіту в Україні; В. Кремень [4], дослідження якого зосередилися на перспективах розвитку освіти в Україні; І. Каленюк, яка досліджує теоретичні і практичні аспекти фінансування системи освіти в Україні. Так, основоположники концепції людського капіталу Т. Шульц і Г. Беккер зазначають, що освіта – це інвестування в індивідів, що породжує віддачу, як і будь-яке інше капіталовкладення [9].

Однак високо оцінюючи вклад вітчизняних науковців у вирішення вище зазначених питань, варто звернути увагу на об'єктивну необхідність подальшо-

го дослідження у контексті прогнозування капітальних видатків до закладів вищої освіти в Україні.

МЕТА РОБОТИ

Метою дослідження є прогнозування капітальних видатків до закладів вищої освіти за допомогою економетричного аналізу.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, предметом дослідження яких є механізм фінансування закладів вищої освіти, ресурси Internet та офіційні статистичні дані. При проведенні дослідження використано методи економетричного аналізу, порівняння та узагальнення.

РЕЗУЛЬТАТИ

Загальновідомо, що заклади вищої освіти (далі – ЗВО) фінансуються за кошторисно-бюджетним методом. Це означає, що діяльність державного ЗВО здійснюється на підставі кошторису, який надає йому повноваження щодо отримання доходів і здійснення видатків, визначає обсяг і спрямування коштів для виконання своїх функцій та досягнення цілей [5].

Слід відмітити, що ефективна дія капітальних видатків та позитивний їх ефект реалізації залежить не тільки від обсягу видатків, але й від якісного управління процесом використання бюджетних коштів. Оскільки важливу роль відіграє бюджетне планування та прогнозування капітальних видатків, а також проведення аналізу та оцінки ефективності їх використання [6, с. 316]. Важливим аспектом є прогнозування надходжень капітальних видатків до ЗВО

(табл. 1). Варто зазначити, що при прогнозуванні необхідно враховувати вплив на номінальні показники капітальних видатків інфляційної складової, яка суттєво завищує значення. Тому доцільно проводити аналіз реальних даних капітальних видатків.

Відповідно до динаміки ряду у табл. 1, можна прослідкувати, що середній ланцюговий темп приросту номінального надходження капітальних видатків за період за 2011-2016 рр. становить 365,42 %, в той же час середній абсолютний приріст становить 0,063 млрд. грн., середній темп зростання становить 465,42 %, абсолютне середнє значення 1% приросту становить 0,033 млрд. грн.. Аналогічно ми можемо прослідкувати, що середній темп приросту реального надходження капітальних видатків до ЗВО за період з 2011 по 2016 рр. становить 365,42 %, в той же час

середній абсолютний приріст становить 0,053 млрд. грн., середній темп зростання становить 454,14 %, абсолютне середнє значення 1% приросту становить 0,01 млрд. грн..

У розрізі цього варто дослідити капітальні видатки до закладів вищої освіти за допомогою рівнянь регресії. Кореляційно-регресійний аналіз дасть змогу дослідити тісноту взаємозв'язку капітальних видатків на ЗВО й інфляції. Побудова регресійної моделі полягає в знаходженні аналітичного виразу зв'язку між факторною ознакою X і результативною ознакою Y . Аналіз адекватності регресійної моделі має за мету оцінити, наскільки побудована теоретична модель взаємозв'язку ознак відображає фактичну залежність між цими ознаками, і тим самим проаналізувати практичну придатність синтезованої моделі зв'язку (рис. 1).

Таблиця 1

Динаміка номінального показника капітальних видатків до закладів вищої освіти

[складено автором за даними Державної служби статистики України]

Період	Видатки, млрд. грн
I кв.2010	2,75
II кв.2010	3,78
III кв.2010	2,76
IV кв.2010	0,16
I кв.2011	2,60
II кв.2011	6,07
III кв.2011	3,29
IV кв.2011	3,21
I кв.2012	3,49
II кв.2012	2,74
III кв.2012	4,13
IV кв.2012	3,21
I кв.2013	3,97
II кв.2013	3,12
III кв.2013	3,99
IV кв.2013	0,08
I кв.2014	6,74
II кв.2014	2,95
III кв.2014	3,79
IV кв.2014	3,07
I кв.2015	3,78
II кв.2015	2,81
III кв.2015	4,39
IV кв.2015	3,28
I кв.2016	4,17
II кв.2016	3,58
III кв.2016	4,26
IV кв.2016	

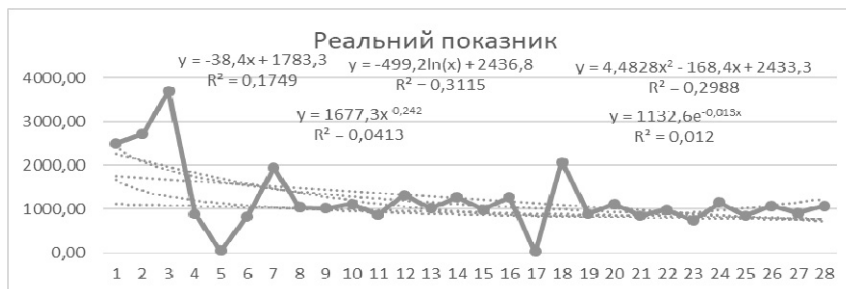


Рис. 1. Порівняльний трендовий аналіз видатків до закладів вищої освіти, млн. грн. за 2010-16 рр.

[складено автором за даними Державної служби статистики України]

Придатність побудованої регресійної моделі для практичного використання можна оцінити за величиною індексу детермінації R^2 , який показує, яка частина загальної варіації ознаки Y пояснюється в побудованій моделі варіацією чинника X . Вибір найбільш адекватного рівняння регресії визначається максимальним значенням індексу детермінації R^2 : Чим ближче значення R^2 до одиниці, тим більше точно регресійна модель відповідає фактичним даним. Максимальне значення індексу детермінації $R^2 = 0,3115$. Отже, найбільш адекватне фактичним даним нелінійне рівняння регресії має вигляд:

$$\hat{y} = -499,2\ln(x) + 2436,8.$$

Аналіз автокореляційної функції і корелограми дозволяє визначити лаг, за якого автокореляція більш висока, відповідно, лаг, за якого зв'язок між поточним і попереднім рівнями ряду найбільш тісний, тобто за допомогою аналізу автокореляційної функції і корелограми можна виявити структуру ряду. Якщо найбільш високим виявився коефіцієнт

автокореляції першого порядку, досліджуваний ряд містить тільки тенденцію. Якщо найбільш високим виявився коефіцієнт автокореляції порядку i , то ряд містить циклічні коливання з періодичністю в i моментів часу. Якщо жоден з коефіцієнтів автокореляції не є значущим, можна зробити припущення відносно структури цього ряду: або ряд не містить тенденції і циклічних коливань і має структуру, схожу зі структурою ряду, або ряд містить сильну нелінійну тенденцію, для виявлення якої необхідно провести додатковий аналіз.

Принагідно, що максимальне значення індексу детермінації $R^2 = 0,3115$, тому для виявлення та аналізу загальної тенденції розвитку досліджуваного явища необхідно абстрагуватися від впливу нетрендових факторів. Досягти цього, певною мірою, дозволяють прийомом згладжування або вирівнювання часового ряду. Тому необхідно провести згладження за допомогою ковзної середньої (табл. 2).

Результати дослідження відображає рис. 2.

Якщо згладжування ряду динаміки не дає можли-

вості виявити тенденцію розвитку або її характер, то відповідь на це питання можна одержати за допомогою експоненційного згладжування.

За допомогою методів уникнення випадкових флуктуацій у динамічному ряді було визначено, що метод експоненційного згладжування по 11 точкам по реальним капітальним видаткам найкраще усунув випадкові флуктуації і надав найбільший коефіцієнт апроксимації (рис. 3) [8, с. 42-50].

Результати кореляційно-регресійного аналізу по-

дано у табл. 3 і табл. 4.

За результатами кореляційно-регресійного аналізу можемо зробити висновок, що надходження капітальних видатків до закладів вищої освіти було одержано за допомогою експоненційного згладжування. Коефіцієнт детермінації $R^2=0,714$, тобто найбільш вдало видатки на вищу освіту описує степеневе рівняння:

$$y = 3035,4 x^{0,0586}$$

Таблиця 2

Згладження методом ковзної середньої реального показника капітальних видатків до ЗВО

[складено автором за даними Державної служби статистики України]

Період	Реальні капітальні видатки, грн	Середні реальні капітальні видатки	Згладжене значення капітальних видатків
I кв 2011	159274011,64	12119721439,25	#Н/Д
II кв 2011	2603341914,85		#Н/Д
III кв 2011	6067939103,16		#Н/Д
IV кв 2011	3289166409,60		#Н/Д
I кв 2012	3208333818,79	13567227727,36	#Н/Д
II кв 2012	3492142453,88		#Н/Д
III кв 2012	2737229545,98		3 035 054 013,25
IV кв 2012	4129521908,71		3 179 378 121,09
I кв 2013	3208333818,79	14287819077,84	3 220 942 222,80
II кв 2013	3966046168,63		3 237 940 330,90
III кв 2013	3121266960,25		3 271 145 101,30
IV кв 2013	3992172130,17		3 619 590 384,80
I кв 2014	79665655,27	13555474824,43	3 390 165 270,29
II кв 2014	6740636606,81		3 451 319 588,81
III кв 2014	2947977455,58		3 420 302 411,17
IV кв 2014	3787195106,77		3 472 926 164,62
I кв 2015	3073269475,85	14051984243,22	3 434 846 802,98
II кв 2015	3777909014,37		3 529 454 027,38
III кв 2015	2811036301,55		3 409 591 699,46
IV кв 2015	4389769451,45		3 516 994 938,79
I кв 2016	3284756134,65	15299947424,00	3 455 059 481,16
II кв 2016	4172268770,17		3 550 605 100,24
III кв 2016	3578486074,99		3 512 997 277,04
IV кв 2016	4264436444,19		3 893 430 985,13

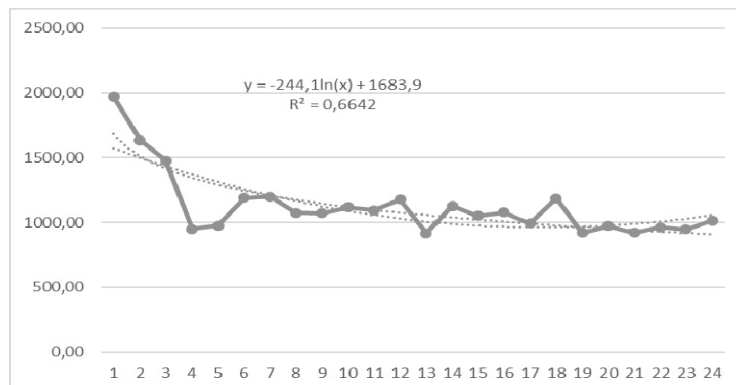


Рис. 2. Згладження за допомогою ковзної середньої надходження капітальних видатків до закладів вищої освіти, млн. грн. за 2011-16 рр. [складено автором за даними Державної служби статистики України]

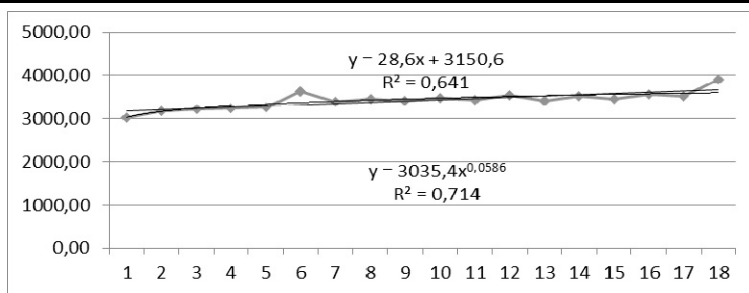


Рис. 3. Експоненційне згладжування реальних показників капітальних видатків до ЗВО, млн. грн., за 2011-16 рр. [складено автором за даними Державної служби статистики України]

Таблиця 3

Тенденція номінального і реального показника капітальних видатків до ЗВО

[складено автором за даними Державної служби статистики України]

Показник	Рівняння тренда	Коефіцієнт детермінації
номінальні капітальні видатки	$y = 397,1289 \ln(x) + 2\,419,6201$	$R^2 = 0,0642$
реальні капітальні видатки	$y = -499,2 \ln(x) + 2436,8$	$R^2 = 0,3115$
згладження за допомогою ковзної середньої	$y = -244 \ln(x) + 1683,9$	$R^2 = 0,6642$
експоненційне згладжування реальних капітальних видатків	$y = 3035,4 x^{0,0586}$	$R^2 = 0,714$

Таблиця 4

Прогноз номінального і реального показника капітальних видатків на I і II квартал 2018 р.

[складено автором за даними Державної служби статистики України]

показник	прогноз на I квартал 2018	прогноз на II квартал 2018
експоненційне згладжування реальних капітальних видатків	3656,76	3665,51

Отже, аналізуючи ланцюговий приріст номінального і реального показника можна відзначити, що інфляційна складова дещо завищує темп приросту реальних надходжень капітальних видатків до ЗВО ($365,42/354,14 = 1,03$), щодо абсолютного приросту, то реальні надходження менші за номінальні ($63795545,25 / 52958162,23 = 1,2$), а це завищення на 12761 млн. грн.. Причинами цього стали: проведення антитерористичної операції на сході України, девальвація гривні та скорочення доходів населення.

ВИСНОВКИ

Розвиток закладів вищої освіти повинен ґрунтуватися не просто на збільшенні обсягів їх фінансування, а на підвищенні їх ефективності та результативності з метою забезпечення відповідної якості освітніх послуг. Це має здійснюватися на основі розробки моделей нормативного фінансування та інших механізмів, що призведуть до забезпечення доступності та якості вищої освіти. Що стосується капітальних видатків, то вони становлять ту частку бюджету, яку держава витрачає на забезпечення фундаментальних основ соціально-економічного розвитку, тому варто розглянути альтернативні джерела фінансування закладів вищої освіти для ефективного функціонування навчальних закладів.

Список використаних джерел

1. Лещук В.П., Ішук Л.І. Джерела фінансування вищої освіти. [Електронний ресурс] / В.П. Лещук, Л.І. Ішук. – Режим доступу: www.nbu.gov.ua/.../zbrnuk_O_FN_5_Ч_1_352.pdf
2. Вербицька А.В. Фінансування вищої освіти країн Європейського Союзу: стратегічні пріоритети державної політики / А.В. Вербицька // Держава та регіони. Сер. «Державне управління». – 2016. – № 2. – С. 45–51

3. Добко Т.А. Управління вищим навчальним закладом в умовах диверсифікації джерел фінансування вищої освіти / Т.А. Добко // Новий колегіум. – 2017. – № 1 (87). – С. 22–31.
4. Кремень В.Г. Національна доповідь про стан і перспективи розвитку освіти в Україні / Нац. акад. пед. наук України; [редкол.: В.Г. Кремень (голова), В.І. Луговий (заст. голови), А.М. Гуржій (заст. Голови), О.Я. Савченко (заст. голови)]; за заг. ред. В.Г. Кременя. – Київ: Педагогічна думка, 2016. – 448 с.
5. Ліщинська Л.Б., Мягкова Г.О. Аналіз кошторису доходів та видатків бюджетної установи [Електронний ресурс] / Л.Б. Ліщинська, Г.О. Мягкова. – Режим доступу: http://chteiknteu.cv.ua/herald/content/download/archive/2010/v2/NV-2010-V2_40.pdf
6. Попель Л.А. Стан інвестиційних видатків бюджету Чернівецької області / Л.А. Попель // Економічний аналіз: збір. науков. праць / Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр ТНЕУ «Економічна думка», 2012. – Вип. 10. Частина 2. – 426 с.
7. Державна служба статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
8. Паянок Т.М. Методичні вказівки до проведення практичних занять з використанням комп'ютерних технологій з курсу «Методи економічних та статистичних досліджень» // Т.М. Паянок. – Ірпінь: Національний університет ДПС України, 2014. – 61 с.
9. Попович Л.О. Загальні аспекти механізму фінансування вищих навчальних закладів / Л.О. Попович // Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України. – 2017. – № 1. – С. 227–240. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpnudps_2017_1_18

ШЕПУТАМикола Миколайович
geld@i.uaмагістрант, Національний
авіаційний університет**КИРИЛЕНКО**Оксана Миколаївна
ons@ua.fmк.е.н., доцент, Національний
авіаційний університет**ДАНИЛОВА**Ельвіра Ігорівна
ehdanilova@gmail.comк.е.н., доцент, Національний
авіаційний університет

УДК 330.341 (045)

**УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА****INNOVATIVE DEVELOPMENT'S MANAGEMENT AS A FACTOR OF ENSURING COMPETITIVENESS
INCREASE OF THE ENTERPRISE**

У статті досліджені сучасні умови забезпечення сталого інноваційного розвитку підприємства та проаналізовані основні етапи формування стратегії впровадження інновацій. Визначено складові внутрішнього потенціалу підприємства, що потребують оптимізації для впровадження інновацій та забезпечення конкурентоспроможності. Розроблена схема вибору напрямків інноваційного розвитку підприємства.

В статье исследованы современные условия обеспечения устойчивого инновационного развития предприятия и проанализированы основные этапы формирования стратегии внедрения инноваций. Определены составляющие внутреннего потенциала предприятия, нуждающиеся в оптимизации для внедрения инноваций и обеспечения конкурентоспособности. Разработана схема выбора направлений инновационного развития предприятия.

In the article modern conditions of ensuring sustainable innovation development of the enterprise are investigated and main stages of the strategy of innovation implementation are analysed. The components of the internal potential of the enterprise that need to be optimized for introduction of innovations and ensuring the competitiveness are determined. The scheme for the selection of enterprise's innovative development directions is developed.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, управління інноваційним розвитком, інноваційний потенціал, конкурентоспроможність

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, управление инновационным развитием, инновационный потенциал, конкурентоспособность

Keywords: innovations, innovation activity, innovative development management, innovative potential, competitiveness

ВСТУП

Сучасний етап розвитку міжнародного ринкового середовища висуває всезростаючі вимоги до його учасників, визначаючи об'єктивну необхідність забезпечення конкурентних переваг за рахунок забезпечення сталого інноваційного розвитку підприємства.

Управління інноваційним розвитком є основною передумовою виживання сучасного підприємства у конкурентному середовищі, а також можливістю виходу на зовнішні ринки. Реалізація дієвої інноваційної політики підприємства є основою розвитку інноваційного потенціалу, що дає можливість забезпечити комплексний розвиток внутрішніх складових підприємства, підвищуючи загальну економічну вартість комерційних цілей підприємства. Реалізація таких заходів обумовлена потребою в удосконаленні процесів управління інноваційною діяльністю, як основного фактору досягнення економічного розвитку підприємства.

МЕТА СТАТТІ

Дослідження умов та особливостей ефективного управління інноваційним розвитком сучасного підприємства для забезпечення його конкурентоспроможності на вітчизняному та зарубіжному ринках.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою дослідження є праці вітчизняних і зарубіжних вчених, Інтернет-ресурси. При проведенні дослідження використано системний підхід, методи узагальнення, аналізу та синтезу.

Аналіз літературних джерел свідчить про те, що основам механізмів реалізації інноваційного розвитку підприємства приділено достатньо уваги. Дослідження проблем управління інноваційним розвитком підприємства здійснено в праці С. Ілляшенка, який розглянув теоретико-методичні основи інноваційного менеджменту [1]; науковій праці А. Князевич та О. Крайчук, які дослідили механізми управління інно-

ваційним розвитком [2]; праці В. Найдюк, присвяченій розгляду сутності та передумов інноваційного розвитку підприємств [4]. Ю. Сусіденко та Т. Сіташ приділили увагу визначенню особливостей інноваційного розвитку вітчизняних підприємств з використанням європейського досвіду [5], Л. Федулова – концептуальним засадам управління інноваційним розвитком підприємств [6], М. Вальчев дослідив особливості інноваційного менеджменту в розрізі формування інноваційної стратегії підприємства [7]. Проте, проблемі управління інноваційного розвитку як фактору підвищення конкурентоспроможності підприємства приділено недостатньо уваги.

РЕЗУЛЬТАТИ

В основі створення будь-якої інновації лежить інноваційний розвиток підприємства, під яким слід розуміти діяльність підприємства, ресурси якого спрямовані на пошук можливостей та розвиток інноваційної діяльності, як основного засобу поширення впливу інновацій на внутрішні параметри підприємства та активізації якісного розкриття потенціалу його складових, з метою підвищення ефективності функціонування підприємства через збільшення рівня задоволення потреб споживачів за допомогою створення нової чи удосконалення вже існуючої продукції та/або процесів.

Інноваційний розвиток підприємства передбачає поліпшення економічних показників, в основі цього процесу – систематичні удосконалення внутрішніх процесів діяльності підприємства, націлені на оптимальний розподіл наявних і залучених ресурсів відповідно до сучасних вимог наукового прогресу або обґрунтування ефективності впроваджуваної діяльності, згідно з актуальними потребами ринку. Таким чином, забезпечується формування конкурентних переваг підприємства, а на основі цього і додаткових доходів.

Інноваційна модель розвитку підприємства базується на науково-дослідних результатах пошуку й отримання необхідної інформації, яка в технологічному плані може бути корисною у виробничому процесі, забезпечуючи збільшення попиту на продукцію, обсягів реалізації та покращення економічних показників діяльності підприємства від збуту інноваційної продукції.

Розвиток інноваційного підприємства передбачає розробку стратегії впровадження інновацій, як основи для функціонування та подальшого розвитку всіх компонентів підприємства в напрямку нововведень і постійного удосконалення внутрішніх процесів його функціонування. Основними етапами формування стратегії впровадження інновацій є:

1) Формування політики інноваційного розвитку підприємства як ідеологічного спрямування його діяльності. Цей етап передбачає зміну усталеного напрямку діяльності в бік розвитку інноваційної думки. При цьому, основними задачами є донесення до працівників розуміння нового бачення діяльності, стимулювання розвитку генерації нових ідей, руйнування перешкод, що стримують новаторську думку або перешкоджають її просуванню, розвиток у працівників

сміливості відстоювання ідей, а також підтримка ефективних ідей, що не суперечать цілям підприємства.

2) Організація інноваційного розвитку всіх процесів внутрішнього потенціалу підприємства. Інновація повинна стосуватися всіх аспектів діяльності підприємства. Важливим є коригування плану дій і налагодження ефективної роботи усіх компонентів його діяльності.

Під інноваційним потенціалом слід розуміти сукупність взаємопов'язаних ресурсів підприємства, що можуть бути спрямовані на забезпечення умов інноваційного розвитку, реалізацію інноваційних цілей та інноваційних програм підприємства, створюючи підґрунтя для практичного використання нововведень та/або розробки інноваційної продукції [3].

Складові внутрішнього потенціалу підприємства, що потребують налагодження, як основи для створення та впровадження інновацій, представлено на рис. 1.

Інновація повинна охоплювати всі можливі рівні діяльності, починаючи від технології виробництва і закінчуючи створенням та реалізацією нових товарів.

Лише злагоджена робота всіх компонентів внутрішнього інноваційного потенціалу дає можливість отримати позитивні результати від взаємодії кожного елемента, тим самим збільшуючи можливість отримання синергетичного ефекту.

3) Постійний пошук нових можливостей. Впровадження методів систематичного пошуку надає змогу підприємствам охопити нові способи та підходи щодо вдосконалення внутрішніх процесів діяльності, а також відстежувати нові вимоги та можливості, що висуває ринок до учасників.

4) Залучення працівників різних рівнів управління. Інновація передбачає участь і злагоджену роботу творчого мислення працівників, адже стимулювання генерації ідей є основою для створення та реалізації інновацій. Стимулювання творчого мислення повинно стосуватися всіх працівників різних рівнів управління, починаючи від підтримки сильних ідей працівників низової та середньої ланки управління до топ-менеджменту підприємства.

5) Споживча орієнтованість інновації. Інноваційна продукція, передусім, повинна задовольняти потреби попиту. Задоволення потреб споживачів є основою для збільшення рівня продажів та, внаслідок цього, збільшення рівня прибутковості. Важливим є врахування попиту та інтересів споживачів, шляхом прямої участі споживача у створенні кінцевого виробу.

У цілому інноваційний розвиток підприємства є комплексом логічно-послідовних дій, що ґрунтуються на впровадженні та реалізації інноваційного потенціалу для закріплення ринкових позицій підприємства, створюючи передумови для його прогресу. Вибір оптимального плану інноваційного розвитку залежить від особливостей управлінського вибору раціонального варіанту серед можливих альтернатив, у відповідності до особливостей і специфіки сфери функціонування підприємства (рис. 2).



Рис. 1. Складові внутрішнього інноваційного потенціалу для забезпечення конкурентоспроможності підприємства [складено авторами на основі [3, с. 140-148]]

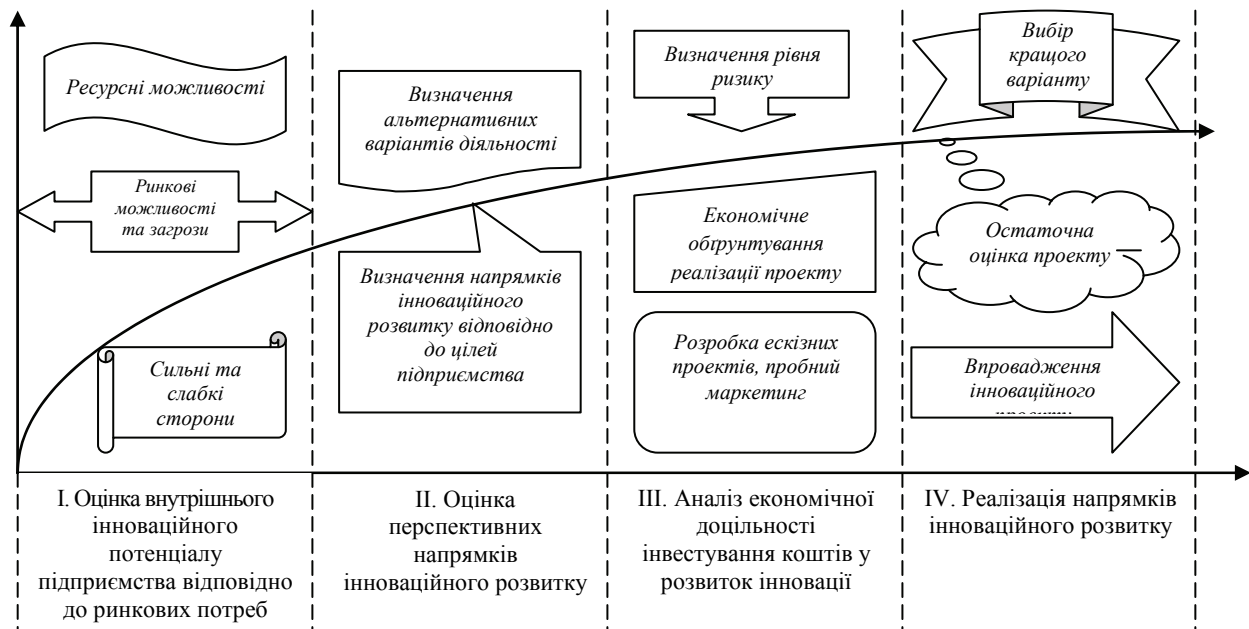


Рис. 2. Схема вибору напрямків інноваційного розвитку підприємства [складено авторами]

У результаті вибору напрямку інноваційного розвитку підприємство може зіткнутися з деякими складнощами, зокрема:

- Високий рівень ризику. Як відомо, підприємство на своєму шляху може зіштовхнутися з проблемами перевищення фактичних витрат над планови-

ми, несвоєчасністю виконання програм інноваційного проекту, неправильно розрахованим попитом на інноваційний товар, невідповідністю технічних параметрів винаходу тощо. Якісний розрахунок рівня ризику, страхування ризику та правильний розподіл ризику між учасниками дає можливість зменшити його вплив

на інноваційний проект.

- Проблема оцінки ефективності висунутої ідей. Стимулювання працівників до генерації ідей не завжди виправдовує очікування, оскільки існує ймовірність відмови від ідеї ще до початку її врахування, що негативно впливає на мотивацію працівників. Важливо при цьому відразу не відкидати ідеї, а стимулювати подальший хід думок.

- Невизначеність зовнішнього середовища. Зовнішнє середовище підприємства характеризується швидкими змінами як в економічному плані, так і соціокультурному, що висуває нові вимоги до учасників ринкового середовища. Основною вимогою до інновації є гнучкість, тобто можливість пристосування до нових вимог ринку.

- Опір змінам з боку працівників. Інноваційний розвиток підприємства вимагає змін в системі внутрішнього середовища. Такі зміни часто супроводжуються опором з боку працівників підприємства. На даному етапі важливо повідомити працівників про неминучість змін та переконати їх у перспективах майбутніх нововведень.

- Протиріччя інтересів учасників проекту. На початку, в ході реалізації інноваційної програми або під час розподілу ресурсів можливе виникнення протиріччя між учасниками даного проекту. Важливим є чітке регламентування повноважень, рівня розподілу прибутків, відповідальності осіб та створення правил ще до початку реалізації проекту, що дає можливість зменшити рівень конфліктів між різними групами учасників.

ВИСНОВКИ

Таким чином, досліджені напрямки реалізації стратегії впровадження інновацій є основою для функціонування та подальшого розвитку всіх компонентів підприємства в напрямку нововведень та постійного удосконалення внутрішніх процесів його функціонування. Розроблену схему вибору напрямків

інноваційного розвитку підприємства можна використовувати як орієнтир для реалізації інновацій. З метою підвищення ефективності управління інноваційним розвитком підприємства наведені рекомендації, спрямовані на вирішення проблем, пов'язаних з високим рівнем ризику, невизначеністю зовнішнього середовища, опором змінам з боку працівників, протиріччями інтересів учасників проекту.

Список використаних джерел

1. Ілляшенко С.М. Управління інноваційною діяльністю. Основи інноваційного менеджменту: підручник / за заг. ред. С.М. Ілляшенка. – Суми: Університетська книга, 2014. – 856 с.

2. Князевич А.О. Механізми управління інноваційним розвитком: [монографія] / А.О. Князевич, О.В. Крайчук. – Рівне: Вид. О. Зень, 2011. – 136 с.

3. Микитюк П.П. Інноваційний розвиток підприємства: навч. посіб. / П.П. Микитюк, Ж.Л. Крисько, О.Ф. Овсянюк-Бердадіна, С.М. Скочиляс. – Тернопіль: ПП «Принтер Інформ», 2015. – 224 с.

4. Найдюк В.С. Сутність та передумови інноваційного розвитку підприємств / В.С. Найдюк // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – №3. – С. 251-263.

5. Сусіденко Ю. Інноваційний розвиток підприємств: європейський досвід / Ю. Сусіденко, Т. Сіташ // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2016. – №3. – С. 23-35.

6. Федулова Л.І. Концептуальні засади управління інноваційним розвитком підприємств / Л.І. Федулова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2014. – № 2. – С. 122-135.

7. Valchev M. Innovation Strategy & Process: The Guide to Innovation Management [Електронний ресурс] / М. Valchev // Business phrases. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.businessphrases.net/innovation-strategy/>

ТАБЕНСЬКА

Оксана Ігорівна

oksana.tabenska.68@gmail.com

УДК 378: 001. 895

ДОСЛІДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ОСВІТІ

THE STUDYING OF INNOVATION TECHNOLOGIES IN EDUCATION

к.е.н., старший викладач,
Вінницький національний
аграрний університет

У статті досліджено сутність інноваційних технологій в освіті, питання технологій професійного розвитку та саморозвитку людини, а також переваги використання освітнього коучингу, взаємозв'язок навчання та практичного досвіду, принципи творчої співпраці, синергію в навчальній аудиторії.

В статье исследована сущность инновационных технологий в образо-вании, вопрос технологий профессионального развития и саморазвития человека, а также преимущества использования образовательного коучинга, взаимосвязь обучения и практического опыта, принципы творческого сотрудничества, синергия в учебной аудитории.

In the article the essence of innovative technologies in education, theoretical principles of change management, the issues of technologies of professional development and self-development of a person, as well as the advantages of using educational coaching, the relationship between learning and practical experience, the principles of creative cooperation, and synergy in the educational audience are explored.

Ключові слова: інновації, інноваційні технології в освіті, компетентності, електронне навчання, змішане навчання, освітнє інформаційне середовище, система комунікацій, інтерактивне навчання, педагогічні інновації, технології професійного розвитку та саморозвитку людини, освітній коучинг, принципи творчої співпраці, незалежність, залежність, взаємозалежність, реактивний фокус, проактивний фокус, принципи емпатичного спілкування, синергія в навчальній аудиторії

Ключевые слова: инновации, инновационные технологии в образовании, компетентности, электронное обучение, смешанное обучение, образовательное информационное пространство, система коммуникаций, интерактивное обучение, педагогические инновации, технологии профессионального развития и саморазвития человека, образовательный коучинг, принципы творческого сотрудничества, независимость, зависимость, взаимозависимость, реактивный фокус, проактивный фокус, принципы эмпатического общения, синергия в учебной аудитории

Key word: innovation, innovative technologies in education, competence, e-learning, mixed learning, educational information environment, communication system, interactive learning, pedagogical innovations, technologies of professional development and self-development of a person, educational coaching, principles of creative cooperation, independence, dependence, interdependence, reactive focus, proactive focus, principles of empathic communication, synergy in the educational audience

ВСТУП

Необхідно зазначити, що в організаціях існують постійні проблеми, як зменшити плінність співробітників, підвищити зацікавленість і продуктивність персоналу. Зарубіжні та вітчизняні вчені, керівники підприємств, пропонують успішно долати негативні обставини, перемагати в екстремальних умовах.

Сутність постіндустріального суспільства, реактивної та проактивної поведінки людини, проблеми та перспективи управління персоналом на сучасному підприємстві, інноваційну діяльність лідерів успішних компаній досліджували: Дж. Коллінз, Ст.Р. Кові, Б. Коул, М.Х. Мескон, Е. Демінг, М. Хаммер, Дж. Чампі, В. В. Боковець, А.О. Козинець, та інші.

Ефективна співпраця, зворотній зв'язок, взаємозалежність, синергетичний ефект в навчальній аудиторії створює передумови для якісних змін в житті окремої людини, підприємства, чи регіону, в цілому. Взаємозалежність передбачає дослідження та вико-

ристання на практиці креативних ідей співробітників та керівництва компаній для досягнення успіху в навчанні та підприємницькій діяльності.

МЕТА РОБОТИ полягає у дослідженні інноваційних стратегій розвитку організації, проблем та перспектив управління персоналом на сучасному підприємстві, інноваційної діяльності лідерів успішних компаній-десятиборців, сутності інноваційних технологій в освіті, питань технологій професійного розвитку та саморозвитку людини, а також переваг використання освітнього коучингу, взаємозв'язку навчання та практичного досвіду, принципів творчої співпраці, синергії в навчальній аудиторії.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси Internet, нормативно-правові акти.

РЕЗУЛЬТАТИ

Постіндустріальне суспільство, нова фаза розвит-

ку цивілізації, пропонує взаємостосунки “людина – людина”, а світ стає переважно соціально-етичним. Логіка цивілізаційного процесу спрямована на розвиток людської особистості, удосконалює цінність людини, що стає все більш включеною не тільки в природні та технологічно-трудова а й соціокультурні процеси.

У постіндустріальній економіці вміння та здібності людини, увесь її інтелектуальний, психофізичний і соціокультурний потенціал, й навіть духовний стан, перетворюються на головний виробничий ресурс. Саме практичне застосування знань в процесі створення високотехнологічної продукції стає основним джерелом додаткової вартості. Таким чином, перетворення знань та здібностей людини на основне джерело багатства визначає людину та її високоякісну працю провідним чинником постіндустріальної економіки [1, с. 226].

Управління персоналом є одним із найважливіших напрямків в стратегічному управлінні підприємством, оскільки в умовах сучасного виробництва роль людини має велике значення, і її працездатності, рівню знань і кваліфікації надаються все більш високі вимоги.

Головна мета управління персоналом складається в забезпеченні підприємства працівниками, що відповідають вимогам даного підприємства, їхньої професійної і соціальної адаптації. Основними завданнями, що вирішують структури з управління персоналом, є: планування потреби підприємства в трудових ресурсах.

Персонал підприємства – це один із видів її ресурсів. У цілому персонал не може розглядатися як однорідна субстанція, кожен працівник має індивідуальні мотиви і цінності. Система управління персоналом являє собою комплекс цілей, задач і основних напрямлень діяльності, а також різних видів, форм, методів відповідного механізму управління, спрямованих на забезпечення постійного підвищення конкурентоспроможності підприємства в ринкових умовах, забезпечення високої соціальної ефективності функціонування колективу [2, с. 294-299].

Головним завданням управління персоналом у сучасних умовах є поєднання ефективного навчання персоналу, підвищення кваліфікації та трудової мотивації для розвитку навиків працівників та стимулювання їх до виконання робіт більш високого рівня. Тому співробітники фірми постійно повинні намагатися підвищувати свій культурний і освітній рівень. Персонал є головною ланкою виробничого процесу на підприємстві. Якими б не були новітні технології, інноваційні ідеї [3, с. 83-88].

Наша цифрова ера має безліч можливостей, щоб дати людям уявлення про те, ким ви є або чим прагне стати ваша компанія, і в такий спосіб зробити їх вашими друзями. Замість креслення пропонують надати відеоматеріали, створити динамічний веб-сайт на підтримку нової компанії чи організації, використовувати відео конференції замість телефонних розмов і демонструвати усім зацікавленим переконливі презентації.

Покладаючись отак на цифрове спілкування, ми втрачаємо з уваги важливий аспект взаємодій між людьми: невербальні сигнали. Коли ви пояснюєте нову ідею, важко передати весь ваш ентузіазм телефоном – краще створити у виступі перед аудиторією. Емоції важко передати без невербальних сигналів. Наступ відео комунікації зруйнував деякі бар'єри, але відео – це лише невелика частина цифрового спілкування. Крім того, воно не здатне відобразити увесь масштаб особистості, її велич і гідність.

Чому такі деталі ще мають значення за цифровою ерою? Тому що “особа, яка має технічне знання, здатність породжувати ідеї. Бути лідером і надихати людей, дозріла для більшої прибутковості” [4, с. 14-16].

Позитивні риси лідера необхідні для подолання несприятливих обставин відображені на (рис. 1).

Американським консультантом і дослідником Ларі Константином було розроблено чотири організаційних парадигми, що характеризуються певними наборами властивостей у галузі управління, лідерства, прийняття рішень, організації взаємодії й комунікації, психологічних особливостей людей, здатних комфортно й продуктивно працювати у рамках відповідних форм.

Моделі організаційних змін відображені (рис. 2).

Надзвичайно проактивні люди визнають відповідальність. Вони не перекладають провину за свою поведінку на обставини, середовище чи його вплив. Їхня поведінка – це продукт свідомого вибору, що ґрунтується на цінностях, а не наслідок умов життя, який базується на почуттях.

Уміння підпорядковувати свої імпульси цінностям – ключова властивість проактивної особистості. Проактивних людей ведуть по життю цінності – ретельно обмірковані, дібрані й засвоєні. Авжеж, на проактивних людей впливають зовнішні стимули: фізичні, соціальні, психологічні. Проте їхня реакція на ці стимули (свідома чи підсвідома) буде вибором, що ґрунтується на цінностях.

Підприємства, суспільні групи, організації всіх видів (у тому числі родини) можуть бути проактивними. Проактивні індивіди мають здатність об'єднати свої творчість і винахідливість, щоб створити всередині організації проактивну культуру. Організація не мусить здаватися на милість середовища – вона здатна взяти на себе ініціативу, щоб втілити в життя спільні цінності й цілі індивідів, які до неї належать [7, с. 89].

Управління персоналом являється одним із найважливіших напрямків в стратегічному управлінні підприємством, оскільки в умовах сучасного виробництва роль людини має велике значення, і її працездатності, рівню знань і кваліфікації надаються все більш високі вимоги.

Головна мета управління персоналом складається в забезпеченні підприємства працівниками, що відповідають вимогам даного підприємства, їхньої професійної і соціальної адаптації. Основними завданнями, що вирішують структури по управлінню персоналом, є: планування потреби підприємства в трудових ресурсах.



Рис. 1. Позитивні риси лідера необхідні для подолання несприятливих обставин [сформовано автором за даними [5]]

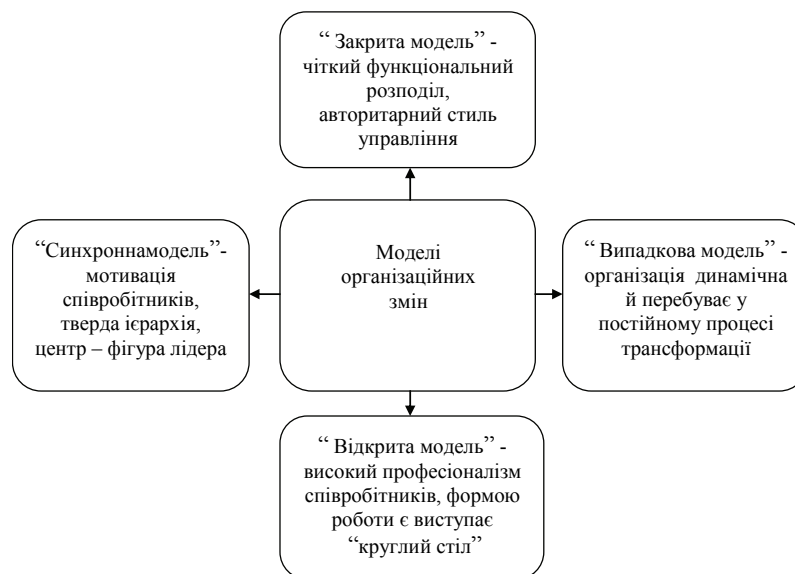


Рис. 2. Моделі організаційних змін [сформовано автором за даними [6]]

Персонал підприємства – це один із видів її ресурсів. У цілому, персонал не може розглядатися як однорідна субстанція, кожен працівник має індивідуальні мотиви і цінності.

Система управління персоналом являє собою комплекс цілей, задач і основних напрямлень діяльності, а також різних видів, форм, методів відповідного механізму управління, направлених на забезпечення постійного підвищення конкурентоспроможності підприємства в ринкових умовах, ріст ефективності праці і якості роботи, забезпечення високої соціальної ефективності функціонування колективу [2, с. 294-299].

Освіта і наука сьогодні стають пріоритетними чинниками розвитку соціально-економічного, духовного та політичного життя будь-якої країни. Визначальним чинником багатства країни є знання. У цих умовах особливого значення набуває проблема інновацій у сфері знань. Інноваційні методи забезпечують підняття освіти, її багатогранних секторів на якісно новий рівень. Інноваційні процеси в системі освіти засвідчують якісно новий етап взаємодії та розвитку науково-педагогічної і педагогічної творчості та процесів застосування її результатів.

Характерною є тенденція до ліквідації розриву

між процесами створення педагогічних новацій і процесами їх сприйняття, адекватного оцінювання, освоєння та застосування, а також до подолання суперечності між стихійністю цих процесів і можливістю та необхідністю свідомого управління ними [8, с. 1-12].

В Україні розроблена та пропагується технологія інтерактивного навчання. Інтерактивне навчання – це спеціальна форма організації пізнавальної активності, що має за мету створення комфортних умов навчання, за яких кожен учень відчуває свою успішність та інтелектуальну спроможність.

Суть інтерактивного навчання полягає в тому, що навчальний процес відбувається за умови постійної, активної взаємодії всіх учнів; учитель і учень є рівноправними суб'єктами навчання. Інтерактивне навчання сприяє формуванню навичок а вмінь як предметних, так і загальнонавчальних; удосконаленню життєвих цінностей; створенню атмосфери співробітництва, взаємодії; розвитку комунікативних якостей. Технологія передбачає моделювання життєвих ситуацій, використання рольових ігор, спільне розв'язання проблем.

Мережеві технології призначені для телекомунікаційного спілкування учнів з викладачами, колегами, працівниками бібліотек, лабораторій, установ освіти

тощо. Телекомунікаційний доступ до баз даних здійснюється через всевітню мережу Інтернет.

Інноваційна діяльність є специфічною і досить складною, потребує особливих знань, навичок, здібностей. Впровадження інновацій неможливе без педагога-дослідника, який володіє системним мисленням, розвинутою здатністю до творчості, сформованою й усвідомленою готовністю до інновацій. Педагогів-новаторів такого типу називають педагогами інноваційного спрямування, їм властиві чітка мотивація інноваційної діяльності та викристалізована інноваційна позиція, здатність не лише включитися в інноваційні процеси, але й бути їх ініціатором [9, с. 48-52].

Розглянемо ефективний інструмент особистісного й професійного розвитку окремих співробітників та команди в цілому – тренерство (коучинг). Коучинг сприяє збільшенню продуктивності роботи за рахунок поетапного плану виконання завдань. Додатковий ефект коучингу – розкриття потенціалу і мотивації співробітника.

Подібним до коучингу є наставництво. Наставництво – це форма професійної підготовки, за якої наставник як досвідчена особа допомагає підопічному як менш досвідченому працівнику набути необхідну професійну компетенцію, а також ввести у сферу соціально-психологічних стосунків, через які відбувається реалізація професійної ролі [10, с. 276-280].

Коучинг, за умови його використання як інноваційного інструменту при управлінні персоналом, включає в себе три унікальні компоненти:

1) синергія: персонал і коуч є партнерами, командою, що фокусується на цілях підприємства;

2) структура: менеджер бере на себе більше відповідальності і дій, мислить масштабніше і завершує свої плани завдяки професіоналізму і відповідальності коуча;

3) професіоналізм: коуч знає, як допомогти керівникам приймати кращі рішення, встановлювати кращі цілі, заробляти більше, реструктурувати професійне життя для досягнення максимуму продуктивності і задоволеності [11, с. 52-60].

Синергія – це перевірка того, чи справді викладачі й студенти повністю приймають принцип, за яким ціле є більшим за суму його частин. На початку існує безпечне середовище, у якому люди можуть відкрито навчатися й ділитися своїми ідеями. Та потім починається “мозковий шторм”, під час якого дух оцінювання підкорюється творчому духу, уяві і інтелектуальним зв'язкам.

А далі відбувається дивовижне. Уся аудиторія трансформується під впливом радості від нового поштовху, нової ідеї, нового напрямку, який важко визначити, проте люди, присутні в аудиторії, відчувають його майже на дотик. Синергія – це наче колективна угода між членами групи про те, щоб відкинути старі сценарії й узятися писати нові [7, с. 284].

ВИСНОВКИ

В статті досліджено сутність інноваційних технологій в освіті, питання технологій професійного роз-

витку та саморозвитку людини, а також переваги використання освітнього коучингу, взаємозв'язок навчання та практичного досвіду, принципи творчої співпраці, синергію в навчальній аудиторії.

Список використаних джерел

1. Захарчук Т.В. Інноваційні технології навчання в сучасній школі / Захарчук Т.В. // Освіта регіону: політологія, психологія, комунікації: Український науковий журнал / Гол. ред. В.М. Бебик. – 2011. – № 3. – С. 226.

2. Ігнат'єва І.А. Удосконалення системи стратегічного управління персоналом сучасного підприємства / І.А. Ігнат'єва, Т.М. Сидоренко // Вісник КНУТД. – 2012. – № 6. – С. 294-298. – (Серія: “Проблеми економіки організацій та управління підприємствами”).

3. Козинець А.О. Проблеми та перспективи управління персоналом на сучасному підприємстві / А.О. Козинець // Менеджмент: теорія та практика. – 2014. – № 3. – С. 83-88. – (Серія: «Економіка і управління»).

4. Коул Б. Як здобувати друзів і впливати на людей у цифрову еру / Б.Коул; пер. з англ. Я. Гордієнка. – К.: Країна Мрій, 2012. – 256 с.

5. Коллінз Дж. Величні за власним вибором / Дж. Коллінз, М.Т. Хансен. – К.: Наш Формат, 2014. – 384 с.

6. Стемковська Я.Є. Моделювання організаційної культури загальноосвітнього навчального закладу / Я.Є. Стемковська // Теорія та методика управління освітою. – 2012. – № 9. – С. 1-11.

7. Кові Стівен Р. 7 звичок надзвичайно ефективних людей / Стівен Р. Кові; пер. з англ. О. Любенко. – 2-ге вид., стер. – Харків: Книжковий Клуб “Клуб Сімейного Дозвілля”, 2014. – 384 с.

8. Вакуленко В.М. Види інновацій в освіті та їх класифікація / В.М. Вакуленко. // Вісник Національної академії Державної прикордонної служби України. – 2010. – Вип. 4. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnadps_2010_4_4

9. Грабовська Т. Реалізація інноваційних педагогічних технологій в освітніх закладах / Т. Грабовська, О. Грабовський, Т. Палько, Е. Соломка // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Педагогіка. Соціальна робота. – 2013. – Вип. 26. – С. 48-52. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuuped_2013_26_16

10. Павлов В.І. Коучинг та наставництво у підприємницькій діяльності України [Текст] / В.І. Павлов, О.Ю. Кушнірук // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – Львів: Львівська політехніка, 2012. – № 727: Менеджмент та підприємство в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – С. 276-280.

11. Короленко С.М. Коучинг як інноваційний інструмент ефективного управління персоналом / С.М. Короленко, Р.В. Короленко, Ю.О. Судакова. // Економіка. Управління. Інновації. – 2013. – № 1. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2013_1_28.

ТЕПЛІНСЬКИЙГеннадій Вікторович
gteplinsky@gmail.comк.е.н., доцент, Національний
авіаційний університет**ПРИЩЕПА**Наталія Петрівна
pryschepa0112@ukr.netк.е.н., доцент, Національний
авіаційний університет**СЕМЕНОВА**Слизова Вікторівна
semenova_liza@ukr.netстудент, Національний авіаційний
університет

УДК 658.15

ВИЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ГЛИБИНИ КРИЗОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА**DEFINITION OF EVALUATION INDICATORS OF THE CRISIS DEPTH OF THE ENTERPRISE**

У статті визначена суть та особливості кризового стану підприємства. Визначені показники оцінки глибини кризового стану підприємства, які допомагають дослідити, проаналізувати та дати рекомендації підприємству, яке знаходиться у стані кризи.

В статье определена суть и особенности кризисного состояния предприятия. Определены показатели оценки глубины кризисного состояния предприятия, которые помогают исследовать, проанализировать и дать рекомендации предприятию, которое находится в состоянии кризиса.

The article defines the essence and features of the crisis state of the enterprise. The evaluation indicators of the crisis depth of the enterprise are defined, which help to investigate, analyze and give recommendations to the enterprise that is in a state of crisis.

Ключові слова: кризовий стан, життєвий цикл конкурентних переваг, економічний механізм, антикризове управління

Ключевые слова: кризисное состояние, жизненный цикл конкурентных преимуществ, экономический механизм, антикризисное управление

Keywords: crisis condition, life cycle of competitive advantages, economic mechanism, crisis management

ВСТУП

Інтенсивне посилення інтеграційних зв'язків економіки України зумовлюють активний ріст загрозливих наслідків посилення конкуренції як з боку іноземного, так і з боку національного ринкового бізнес-середовища. Суттєві зміни, що мають місце на сучасному етапі розвитку вітчизняних підприємств, вплив глобальних факторів економічного простору, потенційно стають причинами виникнення кризових явищ і ситуацій, що вимагає дослідження і реалізації ефективної політики антикризового управління в сфері фінансового менеджменту господарюючого суб'єкта. Вплив глобальних факторів на стан, інтенсивність та ефективність функціонування підприємств вітчизняного простору все частіше зосереджується у сфері можливостей виникнення загрозливих фінансових подій та підвищує вимоги до науки і практики у вирішенні питань їх нейтралізації і нівелювання їхнього негативного впливу.

Методичні аспекти розробки ефективного інструментарію прогнозування, оцінювання, ідентифікації кризи в сучасній теорії і практиці управління посідає вагомий місце у працях провідних науковців. Вагомий внесок у розвиток науково-теоретичних та прикладних засад формування системи антикризового менеджменту зробили: Е.М. Коротков, Е.С. Мінаєв, А.П. Балашов, І.А. Бланк, В.О. Василенко, А.П. Градов, С.М. Еш., Л.О. Лігоненко., А.Д. Чернявський. Фундаментальний каркас теорії і практики антикри-

зового управління заклали такі відомі зарубіжні вчені, як: Р. Хіт, І. Мітрофф, С. Пірсон, П. Грін, У. Розенталь, Х. Едісон, Дж. Камінски та ін..

МЕТА РОБОТИ

Метою статті є визначення та дослідження особливостей показників оцінки глибини кризового стану підприємства.

РЕЗУЛЬТАТИ

Під економічним механізмом прийнято розуміти ланцюг послідовних взаємопов'язаних економічних явищ. Як і будь-який економічний механізм, механізм виникнення кризового стану "запускається" суб'єктами, які створюють передкризові економічні зміни. Під впливом цих передкризових економічних змін починається процес проходження (без додаткового імпульсу) одного за іншим у певній послідовності ланцюжка взаємозалежних економічних явищ (ефект падаючого доміно), в кінці якої настає завершальне явище – кризовий стан.

В якості початкових передкризових економічних змін можуть виступати численні і різноманітні за характером і силі початкового імпульсу економічні явища, які ініціюються агентами як зовнішнього, так і внутрішнього середовища.

В аналізі кризових станів підприємства, а також їх оцінки, визначну роль відіграє визначення такого поняття як конкурентні переваги підприємства.

Найчастіше конкурентні переваги підприємства

розглядають як найбільш чітку демонстрацію переваги над конкурентами в різних сферах (видах) діяльності підприємства. Значення конкурентних переваг більш повно проявляється через їх властивості, отже розглянемо деякі з них:

1. Порівняльний, відносний характер. Конкурентні переваги – це фактори, які не є притаманними конкретному об'єкту, підприємству чи країні. Вони не походять з внутрішньої природи, а виникають лише за умов порівняння цього об'єкта, підприємства, країни з іншими.

2. Прив'язаність до конкретних умов і причин (географічних, часових). При аналізі конкурентної переваги потрібно обов'язково враховувати фактор прив'язки до реальних ринкових умов. Наприклад: товар, який за ціною виграє на одному географічному ринку, може не мати переваги на іншому і навпаки, товар, який зазнає цінової поразки, може зазнати успіху внаслідок таких причин як стрибок інфляції,

ефективна рекламна кампанія чи вихід головного конкурента з ринку.

3. Підкореність неоднозначному впливу множини різномірних чинників. Так внаслідок дії зовнішніх, неконтрольованих чинників, інколи й повністю комплексних зусиль для досягнення конкурентної переваги буває недостатньо. А виникає й ситуація коли одній й ті ж фактори як посилюють конкурентну перевагу так і послаблюють її. Ті технології, які створюють переваги в якості можуть і погіршувати параметри собівартості продукту через високі витрати на її придбання [1, с. 182].

Наслідком останніх двох властивостей конкурентної переваги є її динамічність, тобто зміна у часі, яка описується за допомогою концепції життєвого циклу, відповідно до якої процес розвитку і наступного занепаду конкурентних переваг поділяється на декілька етапів (рис. 1).



Рис. 1 Життєвий цикл конкурентної переваги

В літературі існують різні погляди на кількість і склад етапів життєвого циклу конкурентної переваги, тож наведений рисунок узагальнює їх.

По осі ординат (рис. 1) відкладають "розмір конкурентної переваги". Неконкретність цього показника пов'язана зі значними відмінностями різних конкурентних переваг. Конкретизація критерію, який характеризує розмір переваги, можлива при побудові кривих життєвих циклів конкретних конкурентних переваг: якості продукції або послуг, рівня витрат, іміджу підприємства тощо.

Дослідження показників оцінки кризового стану підприємства пов'язане з важливим аспектом діяльності підприємства як антикризове управління. Найважливішим завданням стратегії антикризового управління є постійний моніторинг зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства з метою раннього виявлення загрози кризи. Фактично антикризове управління починається з моменту визначення та вибору місії підприємства, а надалі – в своєчасному виявленні сигналів, що свідчать та попереджають про можливе погіршення функціонування та показників фірми, її конкурентного статусу. Успіх такої стратегії антикризового управління залежить від ефективності створеної системи, яка б дозволяла керівництву фірми одержувати можливість кількісного і якісного ана-

лізу загроз, які виникають і що можуть привести до настання кризового стану. Тому для цього необхідне налагоджене та комплексне функціонування аналітичних служб підприємства, відстеження ними сигналів, що йдуть як із зовнішнього середовища, так і характеризують стан внутрішнього середовища підприємства.

Економічний механізм виникнення кризового стану підприємства може бути оцінений лише шляхом постійного сканування середовища підприємства із застосуванням маси маркетингових досліджень, інструментів стратегічного аналізу і контролінгу, що дозволяє визначати взаємозв'язок і логічну послідовність економічних явищ після виявлення певних сигналів, а також прийняти управлінські рішення на рахунок посилення позитивних наслідків, або на рахунок послаблення можливих загроз. Так звані сигнали, які несуть інформацію про можливі зміни стану підприємства, пов'язані з наступними чинниками зовнішнього середовища: показники, що характеризують стан попиту (величина, стабільність, еластичність); стан кон'юнктури ринків (сировинних, матеріальних, фінансових, трудових ресурсів, засобів виробництва); показники конкурентного середовища; стан потенціалу суміжних галузей; діяльність державних владних структур; випадкові чинники [2, с. 196].

Головним завданням перед оцінкою показників глибини кризового стану підприємства – є моніторинг чинників внутрішнього та зовнішнього середовища.

Внутрішні чинники, що зумовлюють кризові явища, можуть бути пов'язані з неефективним менеджментом та проблемами ресурсного забезпечення діяльності підприємства. Внутрішні чинники, які ведуть до настання кризового стану обумовлюються:

1. У сфері фінансів: неоптимальною структурою капіталу, неефективною фінансовою стратегією формування активів підприємства та джерел фінансування, поганим контролем бюджету, необґрунтованими інвестиційними рішеннями тощо;

2. У сфері виробництва: місцезнаходження підприємства, дефіцитом або надлишком капіталу, нераціональним рухом результатів виробництва, незадовільним рівнем виробничого потенціалу, використанням недосконалої технології, низькою якістю обслуговування тощо;

3. У сфері маркетингу: низькомаржинальним асортиментом продукції, недовершеним позиціонуванням продукції та стимулюванням попиту, недосконалою ціновою політикою, неефективністю служби маркетингу, незбалансованою маркетинговою стратегією тощо;

4. У сфері управління: незадовільним рівнем планування та контролю, нераціональною структурою управління підприємством, недосконалою системою інформаційного забезпечення, диспропорціями в кадровій структурі та іншими причинами [7, с. 323].

Оскільки перелік причин неефективної роботи підприємств доволі значний, доцільним є виявлення основного списку характеристик кризового стану підприємства. Характеристиками кризового стану під-

приємства в першу чергу є зменшення рентабельності та розмірів прибутку, погіршення фінансового стану, джерел та резервів розвитку. За ними слідують збитковість виробництва, неплатоспроможність – тобто відсутність коштів фінансування виробництва та необхідність сплачувати за минулими зобов'язаннями. Також свій прояв мають зростання кредиторської заборгованості та дефіцит оборотних коштів. Але й такий перелік не є вичерпним.

Чинники екзогенного впливу визначаються станом зовнішнього середовища суб'єктів господарювання і класифікуються за різними критеріями. Масштаби та інтенсивність дії цих чинників визначаються: досконалістю правового поля діяльності підприємств, ефективністю макроекономічної політики, державного управління, визначеністю національних пріоритетів науково-технічної, природоохоронної, зовнішньоекономічної та інших видів діяльності. Знову ж таки, слід відмітити, що лише моніторингу чинників зовнішнього впливу недостатньо, курс дій моніторингу цих чинників повинен проводитися на кожному етапі розвитку підприємства, а також поквартально для функціонування кожного підприємства [3, с. 70].

Основні методи моніторингу зовнішнього середовища функціонування підприємства наведено на рис. 2.

З метою отримання узагальнених висновків щодо фінансово-економічного стану вітчизняних підприємств та виявлення ознак кризи охарактеризуємо глибини (фази) кризи та їхні основні ознаки, які виділяє Бланк І.А. у табл. 1.

Хто ж повинен бути основним керуючим і дослідником при настанні кризи для підприємства – одне з питань, яке потребує певного дослідження.



Рис. 2. Методи моніторингу зовнішнього середовища функціонування підприємства [8]

Таблиця 1

Індикатори кризового розвитку підприємства [5]	
Глибина кризи	Показники
Легка фінансова криза	Зниження ліквідності грошового потоку, стабілізація ринкової вартості підприємства, зниження коефіцієнта автономії, зростання короткострокових зобов'язань, зниження коефіцієнта абсолютної ліквідності, зростання змінних витрат.
Глибока фінансова криза	Від'ємне значення чистого грошового потоку, зниження ринкової вартості підприємства, зниження ефекту фінансового левериджу, високий коефіцієнт невідкладних зобов'язань, значне зменшення коефіцієнтів абсолютної і поточної ліквідності, високий коефіцієнт операційного левериджу при зростанні змінних витрат.
Фінансова катастрофа	Від'ємне значення чистого грошового потоку, обвальне зниження ринкової вартості підприємства, відсутність ефекту фінансового левериджу, надмірно високий коефіцієнт невідкладних зобов'язань, абсолютна неплатоспроможність через відсутність грошових активів, дуже високий коефіцієнт операційного левериджу при зростанні поточних витрат.

Фінансові менеджери в процесі антикризового управління фінансами підприємства повинні постійно виявляти ступінь загрози банкрутства, глибину і ступінь ураження організації кризою, що в свою чергу дає їм можливість своєчасно скласти ефективний план фінансового оздоровлення, розробити в його рамках перелік і визначити зміст необхідних антикризових заходів, розрахувати їх вартість, встановити терміни реалізації, тобто провести якісну досудову внутрішню санацію.

Припустимо, що встановлена фаза кризового розвитку в залежності від глибини - легка, за масштабом ураження – платіжна криза. В цьому випадку план фінансового оздоровлення може включати комплекс заходів, спрямованих на погашення боргів і пошук додаткових коштів (шляхом продажу надлишкових товарно-матеріальних цінностей, скорочення розміру дебіторської заборгованості тощо). Цей план буде мати характер «платіжного оздоровлення» з метою ліквідації неплатоспроможності організації.

Якщо встановлена більш глибока криза – фінансова, обумовлена нераціональною структурою балансу, то в залежності від виявленого ступеня розвитку кризової ситуації план фінансового оздоровлення крім зазначених заходів може включати також комплекс заходів, спрямованих на поліпшення ліквідності підприємства (через вдосконалення структури оборотних активів), підвищення його технічної кредитоспроможності (через формування оптимального розміру власного оборотного капіталу) і збільшення обсягу кредитних ресурсів (з обліком значення ефекту фінансового важеля). В даному випадку план оздоровлення підприємства поряд з платіжним аспектом матиме і важливий фінансовий – вдосконалення структури активів і пасивів.

При виявленні ознак глибокої фінансової кризи, викликаної зниженням прибутковості та економічної рентабельності, повною втратою власного оборотного капіталу (можливої в результаті збиткової діяльності), план фінансового оздоровлення повинен включати не тільки розробку заходів, спрямованих на поліпшення ліквідності, але і на підвищення прибутковості шляхом технологічного поліпшення виробничо-комерційної діяльності, в тому числі і використання інновацій [6, с. 158].

Особливості показників проаналізовані, але мають

місце підходи, які залежно від методики визначення показників оцінки поділяються на:

1) коефіцієнтний підхід, який передбачає розрахунок і використання коефіцієнтів (відносних показників), що ведеться шляхом порівняння певних абсолютних показників (наприклад, коефіцієнт абсолютної ліквідності, фінансової автономії, прибутковості і т.п.);

2) індексний підхід, який передбачає розрахунок динамічних показників зміни стану об'єкта дослідження у часі (температура зростання, приросту і т.д.), в ході діагностики предметом дослідження може бути як одиничний індекс (оцінка значення щодо одиниці), пара індексів (перевірка співвідношення між ними), так і динамічний ряд індексів за певний період, вивчення якого дозволить визначити швидкість уповільнення або прискорення відповідних процесів;

3) агрегатний підхід, суть якого полягає в обчисленні оціночних агрегатів – абсолютних оціночних показників, які розраховуються за спеціальними методиками, наприклад нормальні джерела фінансування запасів, нетто-результат експлуатації інвестицій, результат господарсько-фінансової діяльності і т.п.; в ході дослідження проводиться порівняння абсолютних значень певних пар агрегатів або перевірка їх позитивності.

Найпростішим методом визначення ступеня наближення господарського стану підприємства до кризового є коефіцієнтний аналіз, що передбачає застосування сукупності фінансово-економічних показників діяльності підприємства, що характеризують різні аспекти його діяльності. До таких показників переважно зараховують коефіцієнти, які відображені у табл. 2.

Для кожного коефіцієнта встановлені нормативне значення, що відповідає граничному стану підприємства, перетин якого свідчить про початок кризи. Під час проведення коефіцієнтного аналізу здійснюється комплексний аналіз показників, їх порівняння з нормативними значеннями, рейтингова оцінка підприємств за обраними показниками. Такий метод є легким у використанні, але потребує здійснення узагальнених висновків за результатами розрахунку великої кількості показників, що може мати суб'єктивний характер. [6, с.160].

Показники, які використовуються для коефіцієнтного аналізу

Назва показника	Приклад
1. Ліквідність та платоспроможність	Коефіцієнти: абсолютної ліквідності, фінансової ліквідності та загальної ліквідності
2. Майновий стан	Фондовіддача, фондомісткість, фондоозброєність
3. Структура капіталу	Коефіцієнти: автономії, співвідношення позикових і власних коштів, забезпеченості запасів і витрат власними джерелами
4. Рентабельність	Рентабельність капіталу, рентабельність реалізації, рівень загальної рентабельності основних засобів.
5. Ділова активність	Коефіцієнти: оборотності та період обороту всього капіталу, основних засобів, власного капіталу, дебіторської заборгованості, кредиторської заборгованості, запасів, готової продукції, грошових коштів.

Сьогодні один з напрямків аналітичної діяльності, який найбільше користується попитом є – консультаційні послуги в області антикризового управління. Методи оцінки бізнесу застосовуються для розробки інструментів, що дозволяють не тільки вимірювати вартість компанії, але й управляти її зміною. Дослідження зарубіжних фахівців показали, що країни в яких на основі оцінки вартості бізнесу розробляються стратегії підприємств, лідирують по продуктивності праці та конкурентоспроможності своїх товарів і послуг на світових ринках, а також найменш схильні до кризових явищ. Однак використання зарубіжного досвіду в українських умовах неможливо без ретельного аналізу можливості застосування окремих елементів вартісної оцінки в системі антикризового управління. Розробка механізмів застосування оцінки бізнесу в системі антикризового управління дозволить реалізувати потенціал українських підприємств в області ринкової капіталізації як основного критерію успіху компанії з урахуванням мінливості економіки.

Для проведення ефективної антикризової політики керівник в першу чергу повинен визначити вартість підприємства, яке знаходиться в стані кризи, а потім постійно стежити за її подальшою зміною для визначення ефективності інструментів, які застосовуються в управлінні.

У разі прийняття невірних антикризових рішень у розпорядника майна не буде можливості змінити стратегію (термін зовнішнього управління – 1,5 року), і в результаті підприємство опиниться на стадії конкурсного виробництва, а це в 95 % випадків означає розпродаж його активів і подальшу ліквідацію. У зв'язку з цим, керуючому для того, щоб ефективно керувати підприємством в стані кризи, необхідно чітко орієнтуватися в використовуваних підходах і методах оцінки.

Однією з основних цілей оцінки підприємства з метою антикризового управління є отримання інформації про його вартість, а також орієнтація управлінського процесу на досягнення цілей, що стоять перед керівництвом підприємства.

ВИСНОВКИ

Отже, в ході даного теоретичного дослідження показників оцінки глибини кризового стану підприємства досліджені та проаналізовані такі аспекти як визначення конкурентних переваг підприємства, які є індивідуальними для кожного підприємства і за

якими визначається основна перевага фірми перед конкурентами. В даному дослідженні має місце визначення чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, які повинні бути у постійному моніторингу та оцінці. Також визначена роль фінансового менеджера, як фахівця, який несе відповідальність та на якого покладені обов'язки і аналітика і того хто приймає рішення на усіх етапах кризового стану підприємства. Описані характеристики підходів, які розрізняють показники оцінки кризового стану підприємства допомагають теоретичному освоєнню проблеми оцінки кризового стану підприємства.

Список використаних джерел

1. Городня Т.А. Механізм проведення діагностики кризового стану підприємства / Т.А. Городня, О.М. Піддубчишин // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.10. – С. 181–185.
2. Даніч В.М. Понятійний апарат теоретико-множинних моделей економічної безпеки / В.М. Даніч // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. – 2012. – № 24 (II). – С. 194–202.
3. Дмитриева Е.А. Особенности оценки финансового состояния предприятий Украины в условиях глобализации / Е. А. Дмитриева // Вісник СевНТУ: зб. наук. пр. – 2012. – Вип. 130. Серія “Економіка і фінанси”. – С. 69–72.
4. Ісламова Н.В. Особливості ціни оцінки підприємства в стані кризи // Н.В. Ісламова. – Статті по фінансовому аналізу. – 2014.
5. Касьянова А.О. Огляд стадій життєвого циклу кризи на підприємстві у вітчизняній та зарубіжній літературі // А.О. Касьянова. – Современный менеджмент: опыт прошлого и перспективы будущего: кол. монографія. – Одеса, 2015.
6. Мельниченко О.О. Сутність антикризового управління підприємством у сучасних умовах господарювання / О.О. Мельниченко // Економічний аналіз: зб. наук. пр. – 2015. – Т. 21, № 2. – С. 157–162.
7. Пономаренко В.С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи : монографія / В.С. Пономаренко, О.М. Тридід, М.О. Кизим. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2010. – 323 с.
8. Сіправська Н.В. Аналіз та оцінювання впливу зовнішніх і внутрішніх чинників на діяльність підприємств машинобудування на сучасному етапі / Н.В. Сіправська // Галицький економічний вісник. – 2011. – № 1(30). – С. 127–132.

ВАЛЬКОВА
Наталія Вячеславівна
valkovanv@ukr.net

УДК 657:336.2

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ТА ПОДАТКОВІ НАСЛІДКИ ОПЕРАЦІЙ З ПРОДАЖУ НЕРУХОМОСТІ

THE PROBLEM QUESTIONS AND THE TAX RESULTS OF REAL ESTATE SALES OPERATIONS

к.е.н., доцент кафедри,
аудитор, Хмельницький
національний університет,
ПП "Сервіском аудит"

У статті розглянуто особливості оподаткування операцій з продажу нерухомого майна та податкові наслідки, які спричиняють такі операції. Враховуючи особливості чинного законодавства, операції з продажу нерухомого майна є об'єктом оподаткування податком на додану вартість, та у зв'язку з нероздільністю нерухомого майна та земельних ділянок на яких воно розташоване, наслідком таких операцій є передача права власності або використання цих земельних ділянок, і разом із тим

обов'язку плати за землю. Висвітлені невідповідності чинного законодавства у досліджуваних питаннях та надані рекомендації, які направлені на вибір оптимальних шляхів запобігання подвійного трактування нормативних актів.

В статье рассмотрены особенности налогообложения операций по продаже недвижимого имущества и налоговые последствия, которые вызывают такие операции. Учитывая особенности действующего законодательства, операции по продаже недвижимого имущества являются объектом налогообложения налогом на добавленную стоимость, и в связи с нераздельностью недвижимого имущества и земельных участков, на которых оно расположено, следствием таких операций является передача права собственности или использования этих земельных участков, а вместе с ним и обязанности платы за землю. Освещены несоответствия действующего законодательства в исследуемых вопросах и даны рекомендации, направленные на выбор оптимальных путей предотвращения двойной трактовки нормативных актов.

The article deals with the peculiarities of the taxation of real estate sales transactions and the tax implications of such transactions. Taking into account the features of the current legislation, sales of real estate are subject to value added tax, and in connection with the inseparability of real property and land on which it is located, the result of such transactions is the transfer of ownership or use of these land plots, and at the same time the duty to pay for the land. Covered inconsistencies of the current legislation in the issues under study and provided recommendations aimed at choosing the best ways to prevent double interpretation of normative acts.

Ключові слова: нерухоме майно, продаж, податок на додану вартість, плата за землю

Ключевые слова: недвижимое имущество, продажа, налог на добавленную стоимость, плата за землю

Keywords: real estate, sale, value added tax, land fee

ВСТУП

Продаж підприємством будівлі, тягне за собою низку запитань в обліковій та податковій сферах, які ще до сьогодні не є до кінця врегульованими нормативно-законодавчими актами. Досить часто обліковий та податковий результат залежить від форми укладених договорів, яка не завжди відповідає економічній сутності операції, що стоїть на заваді застосуванню принципу превалювання сутності над формою, що передбачений Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні».

Правові, облікові та податкові аспекти операцій з продажу нерухомості юридичними особами досліджувалися такими вітчизняними науковцями та практиками як Єфімов О.М. [6], Піцикевич В.В. [13], Чалий І.Г. [18], Юрченко О.А. [19]

Дослідження чинних нормативно-законодавчих актів та наукових праць з окресленої тематики стосу-

ються окремих питань обліку та оподаткування, які виникають в процесі реалізації нерухомого майна, але відсутня аналітика в цілому податкових наслідків таких операцій та облікового їх обґрунтування, необхідність у якому виникає через інтеграційні процеси бухгалтерського та податкового обліку.

МЕТА РОБОТИ – дослідження положень нормативно-законодавчих актів та їх впливу на податкові наслідки операцій з продажу нерухомого майна, пошук практичних рекомендацій щодо виконання податкових зобов'язань, які виникають в процесі здійснення досліджуваних операцій та уникнення впливу подвійного трактування норм чинного законодавства на їх результати.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Дослідження виконане на базі аналізу чинних нормативно-законодавчих актів, науково-практичних праць, спеціалізованих інформаційних ресурсів мере-

жі Інтернет. Робота виконана із застосуванням загальнонаукових методів дослідження таких як аналіз та порівняння – для дослідження визначень необоротних активів, нерухомості та умов переходу права власності на неї у різних законодавчих актах, абстрагування та конкретизація – для аналізу впливу різних конкретних умов на податкові наслідки операцій з продажу нерухомості, системний підхід – для систематизації здійснених досліджень та визначення групи проблемних питань, а саме питань оподаткування безпосередньо операцій реалізації нерухомого майна та податкових наслідків які можуть виникнути після вчинення таких операцій за різних умов.

РЕЗУЛЬТАТИ

Дослідження чинних нормативно-правових актів та науково-практичних праць дало можливість виділити такі податкові наслідки та їх проблемні аспекти, які спричиняють операції продажу нерухомого майна, а саме будівель, споруд та приміщень, як податок на додану вартість та плата за землю, оскільки земельна ділянка, на якій розташований об'єкт нерухомості що продається, є його невід'ємною частиною.

Операція з продажу будівлі є об'єктом оподаткування податком на додану вартість (далі – ПДВ) відповідно до ст. 185.1 Податкового кодексу України (далі – ПКУ). Базою оподаткування ПДВ є договірна вартість, тобто вартість продажу будівлі відповідно до п. 188.1. ст. 188 ПКУ, але цією ж статтею встановлені певні обмеження, а саме: база оподаткування операцій з постачання товарів (послуг) не може бути нижчою ціни придбання таких товарів (послуг), база оподаткування операцій з постачання самостійно виготовлених товарів (послуг) не може бути нижчою звичайних цін, а база оподаткування операцій з постачання необоротних активів не може бути нижчою балансової (залишкової) вартості за даними бухгалтерського обліку, що склалася станом на початок звітного (податкового) періоду, протягом якого здійснюються такі операції (у разі відсутності обліку необоротних активів - виходячи із звичайної ціни) [14]. З одного боку об'єкти нерухомого майна за своєю сутністю є необоротними активами, але зазначене питання не достатньо чітко регулюється чинним законодавством, що може тягнути за собою подвійне трактування та необґрунтовані витрати підприємства у вигляді фінансових та адміністративних санкцій. Проблема полягає у тому, що відповідно до П(С)БО 27 "Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність" основні засоби призначені для продажу мають назву «необоротних активів», але крім того містить критерії визнання необоротних активів утримуваними для продажу, одним із яких є такий, що їх продаж, як очікується, буде завершено протягом року з дати визнання їх такими, що утримуються для продажу [16]. У свою чергу НПСБО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» говорить про те, що до оборотних активів належать активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу, а необоротними активами є всі ті, що не є оборотними, та передбачає в Балансі (Звіті про фінансовий стан) для відображення необоротних активів утримуваних

для продажу та груп вибуття окремих від необоротних та оборотних активів однойменний розділ [12]. Крім того, для обліку необоротних активів, утримуваних для продажу та груп вибуття, Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій передбачений рахунок 286 "Необоротні активи та групи вибуття, утримувани для продажу", який є субрахунком рахунку 28 «Товари» [7].

Те саме стосується й визначень що регулюються Міжнародними стандартами обліку й фінансової звітності. Наприклад, визначення поточних активів у МСБО 1 «Подання фінансової звітності» також містить у собі умову утримування для продажу та намір реалізувати актив протягом дванадцяти місяців з дати балансу, визначення непоточних активів від зворотного, тобто, усі, що не є поточними та рекомендацію окремого подання непоточних активів утримуваних для продажу у звіті про фінансовий стан [10]. У свою чергу МСФЗ 5 «Непоточні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» містить такі ж самі критерії визнання непоточних активів утримуваними для продажу, як і ПСБО 27 [11, 16]. Таким чином, з огляду на правила бухгалтерського обліку база оподаткування ПДВ реалізованих будівель, споруд або приміщень мала би бути не нижчою ціни придбання, що є не зовсім справедливим з економічної точки зору, та з урахуванням втрати корисності об'єкту, що продається. Оскільки, неоднозначність формулювання міститься як у вітчизняних так і в міжнародних стандартах обліку та фінансової звітності, тому, на нашу думку, для вирішення зазначеного питання потрібно доповнити другий абзац п. 188.1. ст. 188 ПКУ після слів «необоротних активів» уточненням «(в тому числі, необоротних активів утримуваних для продажу та груп вибуття)».

Будівлі, споруди та приміщення є нерухомим майном, тому неоднозначностей з місцем постачання не виникає, проте з'являються питання при визначенні дати виникнення податкових зобов'язань з ПДВ, дати складання та в подальшому реєстрації податкової накладної.

Відповідно до п. 187.1. ст. 187 ПКУ [14] датою виникнення податкових зобов'язань з постачання товарів (послуг) вважається дата, яка припадає на податковий період, протягом якого відбувається будь-яка з подій, що сталася раніше: або дата зарахування коштів від покупця (замовника) на банківський рахунок платника податку як оплата товарів (послуг), що підлягають постачанню, або дата відвантаження товарів, а для послуг - дата оформлення документа, що засвідчує факт постачання послуг платником податку.

В свою чергу, відповідно до п. 198.2. ст. 198 ПКУ [14] датою віднесення сум ПДВ до податкового кредиту вважається дата тієї події, що відбулася раніше: дата списання коштів з банківського рахунка платника податку на оплату товарів/послуг, або дата отримання платником податку товарів (послуг). Документом, який засвідчує виникнення податкового зобов'язання у продавця та податкового кредиту у покупця є податкова накладна, зареєстрована в системі електронного адміністрування ПДВ. А отже, виходячи з пунктів

187.1 та 198.2 ПКУ, датою виникнення податкових зобов'язань та податкового кредиту у разі попередньої оплати є дата списання коштів з рахунку покупця та зарахування коштів на рахунок постачальника, яка зазначена у банківській виписці, що в свою чергу є документальною підставою. Якщо ж першою подією є постачання (отримання) будівлі, то виникає питання, який документ є підставою формування податкової накладної і яка дата є датою виникнення податкового зобов'язання: дата нотаріального посвідчення договору та державної реєстрації речових прав на нерухоме майно чи дата складання акту приймання-передачі будівлі. Ключовим моментом у зазначеному питанні виступає перехід права власності від продавця до покупця.

Статтею 334 Цивільного кодексу України (далі – ЦКУ) визначається момент набуття права власності за договором, а саме:

— право власності у набувача майна за договором виникає з моменту передання майна, якщо інше не встановлено договором або законом.

— право власності на майно за договором, який підлягає нотаріальному посвідченню, виникає у набувача з моменту такого посвідчення або з моменту набрання законної сили рішенням суду про визнання договору, не посвідченого нотаріально, дійсним;

— права на нерухоме майно, які підлягають державній реєстрації, виникають з дня такої реєстрації відповідно до закону [17].

Крім того, відповідно до ст. 657 ЦКУ [17] договір купівлі-продажу земельної ділянки, єдиного майнового комплексу, житлового будинку (квартири) або іншого нерухомого майна укладається у письмовій формі і підлягає нотаріальному посвідченню, крім договорів купівлі-продажу майна, що перебуває в податковій заставі. У ст. 3 Закону України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяження» [2] встановлено, що речові права на нерухоме майно та їх обтяження, що підлягають державній реєстрації, виникають з моменту такої реєстрації (п. 2), крім того, державна реєстрація прав у результаті вчинення нотаріальної дії з нерухомим майном, об'єктом незавершеного будівництва проводиться нотаріусом, яким вчинено таку дію (п. 5). Статтею 18 п. 9 цього Закону [2] встановлено, що датою і часом державної реєстрації прав вважається дата і час реєстрації відповідної заяви, за результатом розгляду якої державним реєстратором прийнято рішення про державну реєстрацію прав. Отже, датою виникнення податкового зобов'язання (кредиту) з ПДВ у випадку, коли попередня оплата по договору не здійснюється, є дата державної реєстрації речових прав.

Згідно з ч. 3 ст. 11 Закону України «Про інформацію» [3] кожному забезпечується вільний доступ до інформації, яка стосується його особисто, крім випадків, передбачених законом. Інформацію з Державного реєстру речових прав на нерухоме майно можна отримати в кабінеті електронних сервісів на офіційному сайті Міністерства юстиції України, що разом із договором може бути підставою формування податкової накладної, та за результатами її реєстрації в СЕА ПДВ – податкового зобов'язання (кредиту). Сторонам

договору купівлі-продажу будівлі слід подбати про оформлення акту приймання-передачі будівлі на дату нотаріального посвідчення договору та державної реєстрації речових прав на нерухоме майно, для уникнення неоднозначностей та виконання вимог ст. 9 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1] та Положення про документальне забезпечення записів в бухгалтерському обліку [15].

У разі набуття права власності на будівлю або споруду, що перебувають у власності, користуванні іншої особи, припиняється право власності, право користування земельною ділянкою, на якій розташовані ці об'єкти. До особи, яка набула право власності на будівлю або споруду, розміщені на земельній ділянці, що перебуває у власності іншої особи, переходить право власності на земельну ділянку або її частину, на якій вони розміщені, без зміни її цільового призначення, що визначено п. 120.1 ст. 120 Земельного кодексу України (далі – ЗКУ) [5], в свою чергу відповідно до п. 120.2 цієї ж статті ЗКУ якщо будівля або споруда розміщені на земельній ділянці, що перебуває у користуванні, то в разі набуття права власності на ці об'єкти до набувача переходить право користування земельною ділянкою, на якій вони розміщені, на тих самих умовах і в тому ж обсязі, що були у попереднього землекористувача [5]. Отже, покупцеві нерухомості переходять права на земельну ділянку від продавця разом із придбаною нерухомістю, а також обов'язки сплачувати плату за землю, оскільки використання землі в Україні є платним згідно п. 206.1 ст. 206 ЗКУ [5].

Таким чином, власник об'єкта нерухомого майна, розташованого на земельній ділянці, зобов'язаний платити за використання цієї земельної ділянки. Плата за землю – обов'язковий платіж у складі податку на майно, що справляється у формі земельного податку або орендної плати за земельні ділянки державної і комунальної власності відповідно до п. 14.1.147 ст. 14 ПКУ. Земельний податок – обов'язковий платіж, що справляється з власників земельних ділянок та земельних часток (паїв), а також постійних землекористувачів (п. 14.1.72 ст. 14 ПКУ) [14]. Орендна плата за земельні ділянки державної і комунальної власності – обов'язковий платіж, який орендар вносить орендодавцеві за користування земельною ділянкою (п. 14.1.136 ст. ПКУ) [14].

Отже, земельний податок сплачують власники земельних ділянок та постійні землекористувачі, а орендарі сплачують орендну плату. При переході права власності на будівлю, споруду (їх частину) податок за земельні ділянки, на яких розташовані такі будівлі, споруди (їх частини), з урахуванням прибудинкової території сплачується на загальних підставах з дати державної реєстрації права власності на таку земельну ділянку згідно положень п. 287.6 ст. 287 ПКУ [14], що відбувається в момент (на дату) нотаріального посвідчення договору купівлі-продажу будівлі одночасно з державною реєстрацією речових прав на нерухоме майно, пп. 287.1 цієї ж статті ПКУ визначається, що у разі припинення права власності або права користування земельною ділянкою плата за землю сплачується за фактичний період перебування

землі у власності або користуванні у поточному році [14].

Враховуючи вище наведене, якщо фактична передача будівлі та земельної ділянки за актом приймання-передачі відбувається пізніше дати укладання договору купівлі-продажу, складається ситуація, в якій плата за землю здійснюватиметься і покупцем, і продавцем будівлі (з дати реєстрації прав на будівлю та земельну ділянку до дати фактичної передачі землі за актом). Покупець сплачуватиме земельний податок, як землекористувач, а продавець сплачуватиме орендну плату, як орендар.

У разі надання в оренду земельних ділянок (у межах населених пунктів), окремих будівель (споруд) або їх частин власниками та землекористувачами податок за площі, що надаються в оренду, обчислюється з дати укладення договору оренди земельної ділянки або з дати укладення договору оренди будівель (їх частин) (п. 287.7. ПКУ). Підставою для нарахування орендної плати за земельну ділянку є договір оренди такої земельної ділянки. (п.288.1 ПКУ). Розмір орендної плати встановлюється у договорі оренди, але річна сума платежу не може бути меншою за розмір земельного податку. (п. 288.5. ПКУ), а плата за суборенду земельних ділянок не може перевищувати орендної плати. (п. 288.6. ПКУ) [14].

Отже, якщо відбувається продаж будівлі, що розташована на орендованій земельній ділянці, орендну плату продовжує сплачувати продавець будівлі до дати розірвання договору оренди та фактичної передачі земельної ділянки орендодавцеві. При цьому, ДФС України вважає, що фактичне користування землею орендарем відбувається до дати повернення земельної ділянки орендодавцю (відповідному органу виконавчої влади чи відповідній сільській, селищній, міській раді), що підтверджується актом приймання-передачі земельної ділянки. Припинення сплати орендної плати регулюється ст. 287 п. 287.1 ПКУ, який говорить про те, що припинення дії договору оренди не достатньо для припинення сплати орендної плати, необхідним є документальне засвідчення фактичного припинення користування земельною ділянкою, що здійснюється Актом приймання-передачі орендованої земельної ділянки від орендаря орендодавцеві.

Обов'язок сплачувати орендну плату у покупця виникає з дати оформлення нового договору оренди між ним та орендодавцем. Досить часто процедура переоформлення (зупинення та укладання нового) договору оренди земельної ділянки займає досить тривалий період часу, тому за домовленістю продавець та покупець можуть укласти додаткову угоду про компенсацію орендної плати покупцем продавцеві або договір суборенди до дати переоформлення договору оренди.

Законом України «Про оренду землі» [4], статтею 8, визначається можливість передачі орендованої земельної ділянки або її частини у суборенду без зміни цільового призначення, якщо це передбачено договором оренди або за письмовою згодою орендодавця. Також цією статтею передбачено, що якщо протягом одного місяця орендодавець не надішле письмового повідомлення щодо своєї згоди чи заперечення, орендована земельна ділянка або її частина

може бути передана в суборенду. Умови договору суборенди земельної ділянки повинні обмежуватися умовами договору оренди земельної ділянки і не суперечити йому та строк суборенди не може перевищувати строку, визначеного договором оренди землі, а у разі припинення договору оренди чинність договору суборенди земельної ділянки також припиняється. Крім того, договір суборенди земельної ділянки підлягає державній реєстрації та за згодою сторін посвідчується нотаріально.

У разі укладання між покупцем та продавцем додаткового договору про компенсацію орендної плати за землю або договору суборенди, виникає питання чи є ця компенсація або орендна плата об'єктом оподаткування ПДВ.

П. 185.1 ст. 185 Податкового кодексу України (далі - ПКУ) визначається, що до об'єктів оподаткування належать операції платників ПДВ з постачання послуг, місце постачання яких розташоване на митній території України, відповідно до ст. 186, а саме п. 186.2.2 ПКУ [14]. Постачання послуг – це будь-яка операція, що не є постачанням товарів, чи інша операція з передачі права на об'єкти права інтелектуальної власності та інші нематеріальні активи чи надання інших майнових прав стосовно таких об'єктів права інтелектуальної власності, а також надання послуг, що споживаються в процесі вчинення певної дії або провадження певної діяльності (п. 14.1.185 ст. 14 ПКУ) [14].

З урахуванням зазначених положень ПКУ, сплата орендодавцем земельного податку та отримання його компенсації від орендаря не може вважатися операцією з постачання послуг, а отже не є об'єктом оподаткування ПДВ, якщо така оплата відшкодовується орендодавцю за окремим договором та не включається орендарем до складу орендної плати.

Відповідно до ст. 21 Закону України «Про оренду землі» [4] орендна плата за землю – це платіж, який орендар вносить орендодавцеві за користування земельною ділянкою згідно з договором оренди землі. Тобто орендна плата за землю – це компенсація отриманої (або яка буде отримана) послуги з оренди землі (плата за можливість користування земельною ділянкою згідно з договором оренди землі). Таким чином, операція з надання земельної ділянки в оренду згідно з договором оренди землі для орендодавця є об'єктом оподаткування ПДВ та оподатковується ПДВ у агальновстановленому порядку за ставкою 20 % [7].

Згідно з п. 197.1.21 ст. 197 ПКУ звільняються від оподаткування ПДВ операції з орендної плати за земельні ділянки, що перебувають у власності держави або територіальної громади, якщо така орендна плата повністю зараховується до відповідних бюджетів [14]. Перерахування орендної плати за земельну ділянку, яка перебуває у державній або комунальній власності, до місцевого бюджету здійснює орендар, який уклав з відповідним органом виконавчої влади або органом місцевого самоврядування договір оренди земельної ділянки, а орендна плата за договором суборенди земельної ділянки державної або комунальної власності не надходить безпосередньо до відповідного бюджету, а зараховується на банківський рахунок платника податку (особи, що уклала договір суборенди землі),

тому вартість наданих послуг у межах договору суборенди (орендна плата) є об'єктом оподаткування ПДВ і підлягає оподаткуванню за основною ставкою 20 %. Такої позиції щодо оподаткування ПДВ орендної плати за земельну ділянку, передану у суборенду, дотримується ДФС у відповідному Листі [8].

ВИСНОВКИ

За підсумками проведеного дослідження можна зробити висновок про те, що чинне законодавство містить неточності, що спричиняє подвійне його трактування за окремих умов, особливо з точки зору оподаткування операцій з продажу нерухомості та податкових наслідків, що тягнуть за собою такі операції. Особливої уваги в процесі здійснення операцій з продажу нерухомості заслуговує об'єкт оподаткування ПДВ, який виникає в процесі реалізації нерухомого майна утримуваного для продажу, на нашу думку, в цьому питанні підприємству, яке здійснює продаж потрібно звернутися до ДФС та заручитися індивідуальною податковою консультацією. Стосовно питання плати за землю у випадку продажу нерухомості на орендованій землі, вважаємо зайвим укладання договору суборенди, оскільки плата все одно сплачуватиметься в подвійному розмірі, крім того постачальник отримає додаткові зобов'язання з ПДВ. Крім досліджених питань, на нашу думку, потребує дослідження питання оцінки необоротних активів утримуваних для продажу та груп вибуття на дату балансу та її вплив на податкові різниці, а також відмінності в обліку реалізації операційної та інвестиційної нерухомості.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. N 996-XIV [Електронний ресурс] // Офіційний сайт ВРУ. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14&chk=4/UMfPEGznhhfMy.Zi6Iz1iJHI4WES80msh8Ie6>
2. Закон України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяження» від 01.07.2004 р. N 1952-IV [Електронний ресурс] // Офіційний сайт ВРУ. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1952-15>
3. Закон України «Про інформацію» від 02.10.1992 р. N 2657-XII [Електронний ресурс] // Офіційний сайт ВРУ. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2657-12>
4. Закон України «Про оренду землі» від 06.10.1998 № 161-XIV [Електронний ресурс] // Офіційний сайт ВРУ. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/161-14/ed20120515>
5. Земельний кодекс України від 25.10.2001р. N 2768-III [Електронний ресурс] // Офіційний сайт ВРУ. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2768-1>
6. Єфімов О.М. Коли нараховувати ПДВ при продажу нерухомого майна/ О.М. Єфімов // Головбух. – 2013. – № 33 (848). – С. 27-32
7. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій від 30.11.1999 р. №291 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт ВРУ. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>
8. Лист ДФС від 18.05.2016 р. N 10890/6/99-99-15-03-02-15. [Електронний ресурс] // Офіційний сайт ДФС. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/baneryi/podatkovyi-konsultatsii/konsultatsii-dlya-yuridichnih-osib/68239.html>
9. Лист ДФС від 19.02.2016 № 3678/6/99-95-42-01-16-01. [Електронний ресурс] // Офіційний сайт ДФС. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/baneryi/podatkovyi-konsultatsii/konsultatsii-dlya-yuridichnih-osib/66836.html>
10. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансової звітності» (Міжнародний документ від 01.01.2012) [Електронний ресурс] // Офіційний сайт ВРУ. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_013
11. Міжнародний стандарт фінансової звітності 5 «Непоточні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» (Міжнародний документ від 01.01.2012) [Електронний ресурс] // Офіційний сайт ВРУ. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_023
12. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" від 07.02.2013р. N 73 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт ВРУ. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
13. Піцикевич В.В. Плата за землю при переході права власності на нерухоме майно, розташоване на орендованій іншою особою земельній ділянці [Електронне джерело] – Режим доступу: http://protokol.com.ua/ua/plata_za_zemlyu_pri_perehodi_prava_vlasnosti_na_neruhome_mayno_roztashovane_na_orendovaniy_inshoyu_osoboyu_zemelniy_dilyantsi/
14. Податковий кодекс України від 02.12.2010р. N 2755-VI [Електронний ресурс] // Офіційний сайт ВРУ. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>
15. Положення про документальне забезпечення записів в бухгалтерському обліку 24.05.1995 № 88 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт ВРУ. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0168-95>
16. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 27 "Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність" від 07.11.2003р. N 617 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт ВРУ. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1054-03>
17. Цивільний кодекс України від 16.01.2003р. N 435-IV [Електронний ресурс] // Офіційний сайт ВРУ. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
18. Чалий І.Г. Казуїстика: податково-бухгалтерські розходження / І.Г. Чалий // Вісник МСФЗ: Світовий досвід. Українська практика. – 2016. – №2 – [Електронне джерело] – Режим доступу: http://ifrs.ligazakon.ua/ua/magazine_article/FZ000879
19. Юрченко О.А. Продаж (реалізація) основних засобів на підприємстві: бухгалтерський та податковий підхід / О.А. Юрченко // Науковий Вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту. – 2016. – № 1-2. – С. 63-69.

ЗАГНІЙ

Дмитро Миколайович
Dimonich271080@gmail.com

к.е.н., доцент, Харківський
національний аграрний
університет ім. В.В. Докучаєва

ГУНЧЕНКО

Олексій Валерійович
Alex1987221155@gmail.com

к.е.н., викладач, Харківський
національний аграрний університет
ім. В.В. Докучаєва

ТИШКОВЕЦЬ

Володимир Володимирович
tyshkovets@hotmail.com

к.с.-г.н., доцент, Харківський
національний аграрний університет
ім. В.В. Докучаєва

УДК 332.72:332.74

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ ЕКСПЕРТНОЇ ГРОШОВОЇ ОЦІНКИ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

ORGANIZATIONAL PRINCIPLES OF EXPERT FINANCIAL EVALUATION OF LANDS FOR AGRICULTURAL USE

У даній статті розглянуті організаційні засади експертної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення у світлі останніх розмов про запровадження ринку земель сільськогосподарського призначення. Зроблено наголос на тому, що існуюче законодавство України, яке регламентує проведення експертної грошової оцінки земельних ділянок, зокрема земельних ділянок сільськогосподарського призначення, є недосконалим і перед запровадженням ринку земель сільськогосподарського призначення потребує удосконалення.

В данной статье рассмотрены организационные основы экспертной денежной оценки земель сельскохозяйственного назначения в свете последних разговоров о введении рынка земель сельскохозяйственного назначения. Сделан упор на том, что существующее законодательство Украины, регламентирующее проведение экспертной денежной оценки земельных участков, в том числе земельных участков сельскохозяйственного назначения, является несовершенным и перед введением рынка земель сельскохозяйственного назначения требует усовершенствования.

In this paper organizational fundamentals of expert financial evaluation of lands for agricultural use are being reviewed in light of recent discussions to implement a market of lands for agricultural use are considered. The emphasis is done on the current Ukrainian legislation, which regulates the implementation of financial expert evaluation of land lots, including lands for agricultural use, is not yet perfect and requires refinement before introducing the market of lands for agricultural use.

Ключові слова: експертна грошова оцінка, земельна ділянка, ринок земель, землі сільськогосподарського призначення

Ключевые слова: экспертная денежная оценка, земельный участок, рынок земель, земли сельскохозяйственного назначения

Keywords: expert financial evaluation, land lot, lands market, lands for agricultural use

ВСТУП

Закон України «Про оцінку земель», а саме ст. 5, говорить, що грошова оцінка земельних ділянок залежно від призначення та порядку проведення може бути нормативною і експертною [1]. Що стосується експертної грошової оцінки земельних ділянок, то згідно вище названого закону вона проводиться у разі:

- відчуження та страхування земельних ділянок, що належать до державної або комунальної власності,
- застави земельної ділянки відповідно до закону;
- визначення інвестиційного вкладу в реалізацію інвестиційного проекту на земельні поліпшення;
- визначення вартості земельних ділянок, що належать до державної або комунальної власності, у

разі якщо вони вносяться до статутного фонду господарського товариства;

- визначення вартості земельних ділянок при реорганізації, банкрутстві або ліквідації господарського товариства (підприємства) з державною часткою чи часткою комунального майна, яке є власником земельної ділянки;

- виділення або визначення частки держави чи територіальної громади у складі земельних ділянок, що перебувають у спільній власності;

- відображення вартості земельних ділянок та права користування земельними ділянками у бухгалтерському обліку відповідно до законодавства України;

- визначення збитків власникам або землекористувачам у випадках, встановлених законом або договором;

– рішення суду.

Оскільки ми зараз стоїмо на порозі відкриття ринку земель сільськогосподарського призначення, а також активно ведуться роботи по утворенню об'єднаних територіальних громад і передачі їм земель сільськогосподарського призначення, то питання проведення експертної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення є дуже актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Методичному та методологічному питанню вивчення оцінки земельних ділянок велику увагу приділяли як зарубіжні, так і вітчизняні вчені. Але питання експертної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення, у зв'язку їх специфічного застосування у ринкових процесах, сьогодні відійшли на задній план. Хоча такі вітчизняні науковці, як А.Г. Мартин [2], В.А. Смоляк, В.В. Гой [3], В.М. Русан [4], К. Репін [5], А.Ю. Жулавський, В.П. Гордієнко [6] та деякі інші, розглядали питання, що стосуються проблем оцінки земель сільськогосподарського призначення в умовах становлення ринку цих земель.

Всі вище названі науковці як один наголошують на тому, що існує невідповідність існуючих законодавчих документів реаліям сьогодення.

МЕТА РОБОТИ

Дослідження організаційних засад експертної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення і перевірка можливості застосування сучасного законодавства в умовах запровадження ринку земель сільськогосподарського призначення.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси Internet, нормативно-правові акти. При проведенні дослідження використано методи аналізу, порівняння та узагальнення.

РЕЗУЛЬТАТИ

Ст. 6 Методики «Про експертну грошову оцінку земельних ділянок» нам говорить, що Експертна грошова оцінка земельної ділянки здійснюється на основі таких методичних підходів:

- капіталізація чистого операційного або рентного доходу (пряма і непряма);
- зіставлення цін продажу подібних земельних ділянок;
- урахування витрат на земельні поліпшення.

При проведенні експертної грошової оцінки земельної ділянки використовується методичний підхід, який забезпечується найбільш повною інформацією про об'єкт оцінки [7].

Разом з тим Законом України «Про оцінку земель» (ст. 19) визначено, що Експертна грошова оцінка вільних від будівель та споруд земельних ділянок для ведення товарного сільськогосподарського виробництва, особистого селянського господарства, що проводиться у зв'язку з викупом цих земельних ділянок для суспільних потреб чи їх примусовим відчуженням з мотивів суспільної необхідності, проводиться на основі методичного підходу капіталізації чистого операційного або рентного доходу від викорис-

тання земельних ділянок з урахуванням їх використання за цільовим призначенням (використанням), встановленим на день прийняття рішення про викуп таких земельних ділянок для суспільних потреб [1].

На відміну від земельних ділянок несільськогосподарського призначення, ринок земель сільськогосподарського призначення на сьогодні є не дуже розвинутим, тому у ході проведеного дослідження було виявлено декілька неузгоджених моментів, які викладаємо нижче.

Змодельюємо такі ситуації, які є найпоширенішими на території Гадяцького району:

1. Земельна ділянка є у власності працюючого громадянина, яку він здає в оренду.

2. Земельна ділянка є у власності громадянина пенсіонера, яку він здає в оренду.

3. Земельна ділянка є власністю у засновника сільськогосподарського підприємства, яка використовується у процесі товарного сільськогосподарського виробництва.

4. Земельна ділянка є у комунальній (державній) власності – землі запасу, які надано у користування сільськогосподарському підприємству.

По кожній із цих ситуацій проведемо розрахунки експертної грошової оцінки земельної ділянки, які будуть необхідними в разі зняття мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення.

Для чистоти експерименту за основу була взята одна і та ж земельна ділянка з її просторовими і якісними характеристиками. Земельна ділянка (пай) 5320480700:00:001:0035 громадянина Мацько Тетяни Сергіївни площею 5,7284 га розташована на території Березоволицької сільської ради Гадяцького району Полтавської області. Згідно з Витягу з державного земельного кадастру про нормативну грошову оцінку оцінений у 180171,70 грн. (31452,36 грн/га).

Як зазначалося вище при проведенні експертної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення буде застосовуватися методичний підхід капіталізації чистого операційного або рентного доходу, оскільки він забезпечується найбільш повною інформацією про об'єкт оцінки.

Земельна ділянка є у власності громадянина, яку він здає в оренду.

Земельна ділянка (пай) 5320480700:00:001:0035 громадянина Мацько Тетяни Сергіївни площею 5,7284 га розташована на території Березоволицької сільської ради Гадяцького району Полтавської області. Згідно з Витягу з державного земельного кадастру про нормативну грошову оцінку оцінений у 180171,70 грн. (31452,36 грн/га).

Дана земельна ділянка Мацько Т.С. надається в оренду ТОВ «Агро-Край» строком на 10 років. Ставка орендної плати становить 5 %, що в грошовому вигляді становить 9008,60 грн./рік.

$$180171,70 * 0,05 = 9008,60 \text{ грн/рік}$$

Власник земельної ділянки Мацько Т.С. є платником земельного податку, який на території Березоволицької сільської ради встановлено на рівні 1 % від нормативної грошової оцінки земельної ділянки і становить 1801,72 грн/рік.

Розрахуємо експертну грошову оцінку земельної ділянки Мацько Т.С. При цьому варто зазначити, що

єдиним доходом від використання даної земельної ділянки для Мацько Т.С. як власника земельної ділянки є отримання орендної плати, а витратами на утримання земельної ділянки є величина земельного податку, яку сплачують власники земельних ділянок. Що з цього приводу каже нам ст. 14 Методики [7]? Вона наголошує, що для визначення вартості земельної ділянки на підставі капіталізації доходу від орендних платежів чистий операційний дохід обчислюється як різниця між доходом від орендних платежів, розмір яких визначається шляхом аналізу ринку оренди, та щорічними витратами, пов'язаними з утриманням та експлуатацією ділянки.

Таким чином, виходячи із вище викладеного, для розрахунку експертної грошової оцінки земельної ділянки Мацько Т.С. буде розрахований чистий операційний дохід, який буде становити різницю між величиною орендної плати та земельного податку за земельну ділянку. Дана величина буде становити 7206,88 грн.

$$\text{ЧОД} = \text{ОП} - \text{ЗП} = 9008,60 - 1801,72 = 7206,88 \text{ грн.}$$

Наступним показником, який необхідний для вираховування експертної грошової оцінки земельної ділянки є величина ставки капіталізації.

Сучасний ринок оренди земельних ділянок сільськогосподарського призначення в Гадяцькому районі є недостатньо сформованим і сталим, що не дає можливості визначити ставку капіталізації на підставі ринкових даних, тому пропонується практично застосувати дещо "штучні" методи, що ґрунтуються на порівнянні об'єкта оцінки з альтернативними можливостями капіталовкладень.

Найбільш поширеним методом визначення ставки капіталізації для даних умов є кумулятивний метод, що полягає в моделюванні дій потенційного інвестора.

Ставка капіталізації підрозділяється на її складові частини: безризикову відсоткову ставку, і надбавки на ризик, витрати на управління інвестицій і низьку ліквідність. Розраховується величина відсотка, який вимагає типовий інвестор по кожній компоненті і підсумовується для визначення загальної ставки капіталізації.

Основною ідеєю кумулятивного методу є уявлення про те, що норма прибутку інвестицій є лінійною функцією асоційованих з нею ризиків.

Лінійна форма залежності має місце тільки в резу-

льтаті дії основних допусків моделі:

1. Рівень ризику проектів, що розглядаються, відповідає рівню ризику підприємства в цілому;

2. Витрати на капітал постійні в часі і не залежать від об'єму інвестицій в проект;

3. Інвестиційні можливості незалежні. Не існує ніяких зв'язків між проектами, що розглядаються (тобто вони не є взаємовиключними, доповнюючими, або залежними);

4. Ставка процента, по якій підприємство займає капітал на ринку капіталу, дорівнює ставці, яку воно може одержати, коли інвестує свій капітал на цьому ринку;

5. Існує «досконалий» ринок капіталу, що означає: ніхто не володіє достатньою владою для впливу на ціну;

Будь який учасник може позичити, або дати в позику стільки, скільки захоче, не впливаючи на ціни;

Трансакційні витрати дорівнюють нулю; Капітал необмежений.

6. Інвестиційні рішення незалежні від споживача.

Використання в якості базової ставки доходу по безризикових активах є «Західною традицією». Необхідність застосування такої ставки є науково обґрунтованою. При застосуванні Методу підсумку в якості бази може використовуватись ставка доходу по будь-якому виду фінансових інструментів, по якому вона відома, відносно якої існує уявлення про відносний (по відношенню до інших видів фінансових вкладів) рівня ризику та компенсації премій.

В якості базової ставки обрано середню річну ставку по валютних депозитах провідних комерційних банків України, яка на 01.01.2018 р. за даними <http://minfin.com.ua> дорівнює: ПУМБ — 4,1%, Приватбанк — 3,75%, А-Банк — 4,75%, Ощадбанк — 4,5%, Райффайзен Банк Аваль — 0,15%, Мегабанк — 5,0%. Далі враховуються додаткові відсотки з врахуванням конкретної специфіки об'єкта (табл. 1).

Таким чином, загальна ставка капіталізації (інтерес інвестора) для даного типу нерухомості прийнята на рівні 9,0%.

Тепер можемо перейти до розрахунку експертної грошової оцінки земельної ділянки Мацько Т.С.

$$\text{ЕГО} = \text{ЧОД} / \text{СК} = 7206,88 / 0,09 = 80076,44 \text{ грн.}$$

Детальний розрахунок експертної грошової оцінки земельної ділянки Мацько Т.С. представлений у табл. 2 (ділянка 1).

Таблиця 1

Розрахунок ставки капіталізації

Найменування ставки та компенсацій	Значення
Базова ставка	0,15-5,0
Компенсація відмінностей у ліквідності вкладень	1-2
Компенсація відмінностей в умовах інвестицій	1-2
Компенсація необхідності в інвестиційному менеджменті та компетентному керуванні активами	1
Компенсація ризиків, що притаманні галузі	1-2
Компенсація інших видів ризиків	1
Всього	5,15-13,0

Розрахунок експертної грошової оцінки земельної ділянки Мацько Т.С.
[розраховано авторами]

№ з/п	Назва показника	Значення показника			
		Ділянка 1	Ділянка 2	Ділянка 3	Ділянка 4
1	Об'єкт	Земельна ділянка	Земельна ділянка	Земельна ділянка	Земельна ділянка
2	Власник	Мацько Т.С. (працююча особа)	Мацько Т.С. (пенсіонер)	Мацько Т.С. (засновник с.-г. підприємства)	Березоволуцька сільська рада
3	Площа, га	5,7284	5,7284	5,7284	5,7284
4	Нормативна грошова оцінка, грн	180171,70	180171,70	180171,70	180171,70
5	Нормативна грошова оцінка 1 га земельної ділянки, грн	31452,36	31452,36	31452,36	31452,36
6	Ставка орендної плати, %	5	5	-	9,89
7	Розмір орендної плати, грн/рік	9008,60	9008,60		3110,64
8	Чистий дохід з 1 га ділянки			13756,29	
8	Ставка земельного податку	1	-	1	-
9	Розмір земельного податку	1801,72	-	314,52	-
10	Чистий операційний дохід, грн.	7206,88	9008,6	13441,77	3110,64
11	Ставка капіталізації	9,0	9,0	9,0	9,0
12	Експертна грошова оцінка 1 га земельної ділянки, грн.	13978,83	100095,56	149353,00	34562,67
13	Експертна грошова оцінка земельної ділянки, грн.	80076,44	17473,56	855553,73	197988,80

Із проведеного розрахунку видно, що експертна грошова оцінка 1 га земельної ділянки становить 13978,83 грн, що у 2.2 рази нижче за нормативну грошову оцінку.

Далі змодельємо ситуацію, якби Мацько Т.С. мала б пільги по сплаті земельного податку (була б пенсійного віку), а решта вихідних даних залишилася без змін. Чи змінилася б в цьому випадку величина експертної грошової оцінки?

Розрахунки проведені у вигляді табл. 2 (ділянка 2).

Із проведеного розрахунку видно, що в даному випадку величина 1 га експертної грошової оцінки земельної ділянки становить 17473,56 грн., але вона все одно у 1,8 рази нижча за величину 1 га нормативної грошової оцінки.

Земельна ділянка є власністю у засновника сільськогосподарського підприємства, яка використовується у процесі товарного сільськогосподарського виробництва.

Розглянемо другий випадок, який також зустрічається на території Гадяцького району, це коли земельна ділянка є власністю у засновника сільськогосподарського підприємства, яка використовується у процесі товарного сільськогосподарського виробництва.

Для чистоти експерименту була взята та ж земельна ділянка, з її просторовими характеристиками, але змодельована ситуація, коли дана земельна ділянка використовується у процесі товарного сільськогосподарського виробництва. І стоїть завдання розрахувати експертну грошову оцінку земельної ділянки.

Методика [7] із цього приводу каже нам таке: для визначення рентного доходу із земельних ділянок, які використовуються як сільськогосподарські угіддя, враховується типовий для даної місцевості набір культур, що забезпечує її ефективне використання,

дотримання сівозміни і збереження родючості землі.

Очікуваний дохід від продукції, одержаної на земельній ділянці, є добуток нормального (типового) урожаю сільськогосподарських культур та цін його реалізації на ринку. Нормальний (типовий) урожай сільськогосподарських культур включає їх природну урожайність та прибавку урожаю за рахунок застосування агротехнічних заходів. Для визначення нормальної (типової) урожайності можуть використовуватися багаторічні дані спостережень щодо фактичної урожайності ґрунтів у межах земельної ділянки, що оцінюється, або дані польових дослідів про урожайність культур у розрізі відповідних агропромислових груп ґрунтів.

До виробничих витрат належать:

- технологічні витрати на одержання сільськогосподарської продукції (включаючи загальногосподарські витрати);

- витрати первинної переробки;

- витрати реалізації.

Технологічні витрати на гектар вирощування сільськогосподарських культур на ґрунтах з різною урожайністю визначаються за типовими технологічними картами з прив'язкою до конкретної земельної ділянки або шляхом аналізу середньобогатірічних даних щодо їх рівня, який склався в районі розташування об'єкта оцінки.

Для сільськогосподарських підприємств загальногосподарські витрати в частині віднесення їх до даної земельної ділянки включають:

- витрати системи управління сільськогосподарським підприємством;

- витрати на утримання загальногосподарських служб та підрозділів.

При віднесенні частки цих витрат до даної земельної ділянки їх загальна сума розподіляється пропор-

ційно технологічним витратам або витратам праці на одержання сільськогосподарської продукції.

Прибуток виробника визначається як відсоток загальних витрат або очікуваного доходу від продукції, одержаної на земельній ділянці.

Для сільськогосподарських підприємств до щорічних витрат включаються витрати на управління земельною власністю, упорядкування угідь та сплату земельного податку.

До щорічних витрат не включаються експлуатаційні витрати та податки, пов'язані з господарською діяльністю, що провадиться в межах земельної ділянки.

Таким чином, були проведені певні розрахунки і вираховані витрати на виробництво продукції сільськогосподарства та прибуток підприємства. Чистий дохід ТОВ «Агро-Край» за різними варіантами господарювання буде становити від 11824,2 до 15739,6 грн/га. Вираховуємо середнє значення, яке буде становити 13756,26 грн..

Власник земельної ділянки також є платником земельного податку, який для нашого випадку буде становити 1 % від величини нормативної грошової оцінки земельної ділянки. В грошовому вигляді це буде становити 314,52 грн/га.

Подальші розрахунки з експертної грошової оцінки земельної ділянки проведені у табл. 2 (ділянка 3).

З проведеного дослідження видно, що в даному випадку експертна грошова оцінка 1 га земельної ділянки становить 149353 грн / га, що у 4,7 рази вище за нормативну грошову оцінку. В цьому випадку експертна грошова оцінка земельної ділянки становить 855553,73 грн.

Ще один варіант, який є поширеним на території Гадяцького району – коли земельна ділянка комунальної (державної) власності (землі запасу), які надано у користування сільськогосподарському підприємству. Для чистоти експерименту візьмемо земельну ділянку із тими ж просторовими характеристиками, що і у першому і другому випадку.

Методика [7] для таких випадків має ст. 14, в якій зазначено, що для визначення вартості земельної ділянки на підставі капіталізації доходу від орендних платежів чистий операційний дохід обчислюється як різниця між доходом від орендних платежів, розмір яких визначається шляхом аналізу ринку оренди, та щорічними витратами, пов'язаними з утриманням та експлуатацією ділянки.

Згідно аналізу ринку оренди земель комунальної (державної) власності, ставки оренди земельних ділянок, які встановлені на земельних аукціонах продажу прав оренди коливаються від 3,03 % до 12,05 %. Середньозважена величина ставки орендної плати по Гадяцькому району станом на 01.01.2018 р. становить 9,89 %.

Земельний податок в даному випадку не сплачується, адже земельна ділянка, яка надається в оренду є власністю органу місцевого самоврядування чи державної влади.

Всі подальші розрахунки проведені у табл. 2 (ділянка 4).

З проведеного розрахунку видно, що експертна грошова оцінка 1 га земельної ділянки становить 34562,67 грн, що в 1.1 рази більше за нормативну грошову оцінку 1 га земельної ділянки. При цьому експертна грошова оцінка земельної ділянки площею 5,7284 га буде становити 197988,80 грн.

Тобто, при розрахунку експертної грошової оцінки земельної ділянки з одними і тими ж просторовими параметрами, але з різними варіантами використання, бачимо що розходження між мінімальним (80076,44 грн) і максимальним (855553,73 грн) значеннями становить 10,7 рази.

ВИСНОВКИ

Таким чином, з проведених розрахунків видно, що найменша експертна грошова оцінка земельної ділянки буде в тому випадку, якщо таку оцінку буде замовляти громадянин, а найбільшу, якщо – власник сільськогосподарського підприємства. Виходить, що при розрахунку експертної грошової оцінки існує, свого роду, дискримінація між прошарками соціальних груп населення і простий громадянин буде в гіршому становищі проти власника сільськогосподарського підприємства. Виходячи з проведеного дослідження, можемо із впевненістю сказати, що дана методика розрахунку експертної грошової оцінки земельних ділянок потребує вдосконалення і не може бути застосована в тій редакції, як вона є на сьогодні.

Список використаних джерел

1. Про оцінку земель: за станом на 28.06.2015 р.: Закон України // Офіційний Вісник України. – 2004. – №1. – с. 7.
2. Мартин А.Г. Оновлення методичних засад нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення / А.Г. Мартин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zsu.org.ua/...martin/9220-onovlennya-metodic.
3. Гой В.В. Особливості грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення в Україні / В.В. Гой, В.А. Смоляк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://business-inform.net/pdf/2011/3_0/100_103.pdf.
4. «Щодо регулювання оцінки земель при впровадженні ринку сільськогосподарських земель в Україні». Аналітична записка» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/981/>.
5. Репін К. Ринок земель: соціально-економічний аспект [Текст] / Костянтин Репін // Землевпорядний вісник. – № 2. – 2017. – С. 22-25.
6. Жулавський А.Ю. Рентна оцінка земельних ресурсів в умовах екологічних обмежень [Текст] / А.Ю. Жулавський, В.П. Гордієнко // Вчені записки таврійського національного університету. Серія Економіка і управління. – 2011. – Т. 24(63). - № 3. – С. 27-32.
7. Про експертну грошову оцінку земельних ділянок: за станом на 10.12.2011 р. // Офіційний Вісник України. – 2002. – №42. – с. 144.

ГІЛЬОРМЕ

Тетяна Вікторівна
gillyorme@i.uaк.е.н., доцент кафедри,
Дніпровський національний
університет імені Олеся Гончара

УДК 657.6

ЕЛЕКТРОННІ ГРОШІ ЯК
ІННОВАЦІЙНИЙ ЗАСІБ ПЛАТЕЖУELECTRONIC MONEY AS
INNOVATIVE METHOD OF
PAYMENT

ДАНИЛОВА

Вікторія Євгенівна
vika-316@yandex.uaмагістрант, Дніпровський
національний університет
імені Олеся Гончара

У статті розглянуто економічну природу електронних грошей, як платіжного інструменту. Досліджено основні специфічні властивості, які в свою чергу, визначають відповідну форму грошей. Також здійснено огляд ринкової капіталізації найпопулярніших віртуальних валют у всьому світі.

В статье рассмотрено экономическую природу электронных денег, как платежного инструмента. Исследованы основные специфические свойства, которые в свою очередь, определяют соответствующую форму денег. Также осуществлен обзор рыночной капитализации самых популярных виртуальных валют во всем мире.

In article the economic nature of electronic money as payment tool is considered. The main specific properties, which in turn define the corresponding form of money are investigated. The review of market capitalization of the most popular virtual currencies around the world is carried also out.

Ключові слова: електронні гроші, криптовалюта, біткоїн, капіталізація, майнінг, електронний гаманець

Ключевые слова: электронные деньги, криптовалюта, биткоин, капитализация, майнинг, электронный кошелек

Keywords: electronic money, cryptocurrency, BITCOIN, capitalization, mining, e-wallet

ВСТУП

Еволюція грошей відзначилась зміною своїх форм і видів – від монетних грошей до паперових, що було спричинено «інформаційними революціями», такими, як поява писемності, винахід друкарського верстату, який дозволив масово випускати паперові гроші; а далі – винахід телеграфу, радіо, телефону та телебачення, що надало можливість оперативно передавати інформацію. Але останнім поштовхом у розвитку грошей став винахід комп'ютера та поява всесвітньої мережі Інтернет, тому на хвилі всесвітньої інформатизації суспільства виникла і нова форма грошей – електронна. Це призвело до підвищення динамічності бізнес-процесів, розширення каналів збуту, підвищення рівня обслуговування клієнтів і прискорення грошових потоків за рахунок використання мережі Інтернет. Загальні питання щодо електронних грошей розглядалися у працях О. Височана, Б. Івасіва, Л. Кіндрацької, А. Косога, Д. Кочергіна, Л. Красавіна, А. Крутової, О. Махаєвої, В. Міщенко, які досліджували цей платіжний засіб з різних аспектів. Але все ж таки існує низка проблем, які потребують ґрунтовного дослідження і які поки що залишаються поза увагою дослідників. Перш за все це стосується концептуаль-

них засад електронних грошей, визначенню їх ролі та місця у теорії грошей. Також не приділяється належна увага щодо питань методології обліку, аналізу й аудиту електронних грошей.

МЕТА РОБОТИ

Метою статті є вивчення економічної природи електронних грошей; дослідження їх причетності до грошей, як таких; визначення межі між електронними грошима та іншими платіжними інструментами та здійснення аналізу ринкової капіталізації найпопулярніших віртуальних валют у світі.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси Internet. При проведенні дослідження використано методи теоретичного узагальнення, а також систему загальнофілософських, загальнонаукових та спеціальних методів пізнання: діалектичний метод застосовано для визначення місця електронних грошей у теорії сучасних грошей. Табличний і графічний прийоми застосовувалися для наочного представлення результатів дослідження.

РЕЗУЛЬТАТИ

Технічний прогрес не стоїть на місці: змінюються засоби і предмети праці, не стали винятком і грошові кошти: обсяги розрахунків з використанням їх інноваційної форми – електронних грошей – невинно зростають.

Підтвердженням цьому є статистика, оприлюднена Національним банком України (далі НБУ), яка свідчить про те, що станом на січень 2017 р. банками було емітовано понад 40,5 мільйонів гривень у електронній формі для обслуговування близько 300 мільйонів операцій та 46 мільйонів електронних гаманців [1]. У майбутньому прогнозується, що ці показники зростатимуть і надалі. Про це свідчать дослідження експертів WorldPay, які стверджують, що у 2019 р. обіг платежів через електронні гаманці складе приблизно \$640 млрд. грн.. Це можна пояснити тим, що саме електронні гаманці дозволяють задовольнити дві вимоги користувачів до розрахункових процесів: миттєвість проведення розрахунків та відсутність регіональних обмежень у проведенні розрахунків.

Перш за все, необхідно дослідити причетність електронних грошей до грошей, як таких. У обліку розрізняють готівкові та безготівкові гроші. Електронні грошові кошти скоріше всього відносяться до безготівкових, оскільки не мають уречевленого вигляду, на відміну від готівкових. Гроші, як реальний економічний інструмент, мають певний ряд вимог, які пред'являються ринком. Таким чином, гроші повинні мати деякі специфічні властивості, які будуть визначати відповідну форму грошей, спричинити їх еволюцію та надавати грошам якісну відмінність від зви-

чайних благ. Що стосується електронних грошей, то вони повністю відповідають їх властивостям та мають значні переваги перед традиційними грошима.

Варто зазначити, що межа між електронними грошима та іншими платіжними інструментами є досить розмитою, внаслідок чого досить часто трапляється ототожнення електронних грошей з безготівковими грошима загалом. Відмінними рисами від банківських платіжних інструментів є: неперсоніфікованість розрахунків, тобто вони не потребують ідентифікації особи власника; емітентами електронних грошей можуть бути лише банки, проте надалі електронні гроші обертаються поза межами банківської системи; при їх застосуванні не використовується банківський рахунок користувача електронних грошей; не враховуються при розрахунку грошових агрегатів та не можуть бути використані для розміщення депозитів та кредитів; користувач-суб'єкт господарювання може отримувати електронні гроші лише в обмін на безготівкові кошти, у той час як користувачі-фізичні особи – в обмін як на готівкові, так і безготівкові кошти [2, 3].

У сучасному світі значно поширюється використання віртуальних (цифрових) грошей. На сьогодні найбільш популярною віртуальною валютою є Bitcoin, першими прихильниками якого стали фани комп'ютерних ігор. Ринкова капіталізація Біткоїна станом на 01.03.2018 р. складає 39,91 % від загальної ринкової капіталізації, другою за відсотком капіталізації є криптовалюта Ефіріум – 19,02 %, а третьою – Ріпл (8,03 %) (рис. 1.).

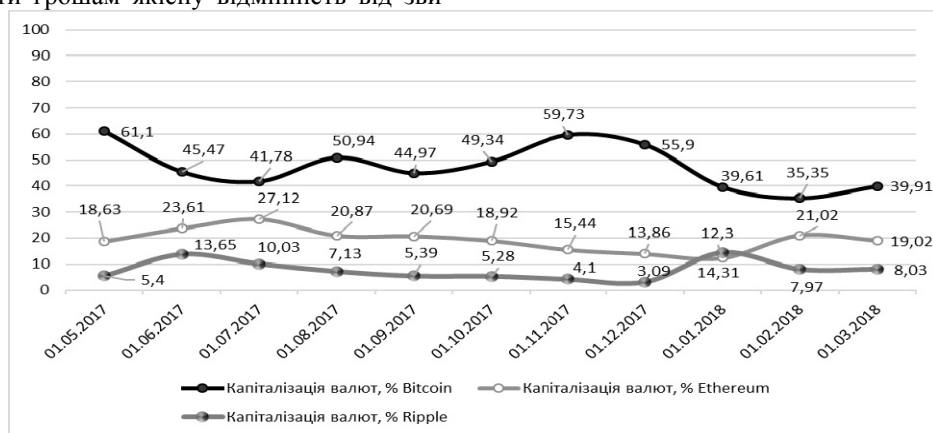


Рис. 1. Ринкова капіталізація найпопулярніших віртуальних валют (% від загальної ринкової капіталізації) [розроблено автором за даними [4]]

Становлення курсу криптовалюти залежить від попиту, тому вартість Bitcoin не стабільна. За даними сайту «businessviews.com.ua» біткоїни є обмеженою валютою за можливістю їх емісії, а максимальна можлива сума емітованих біткоїнів складає 21 млн. Станом на 30.05.2017 р., емітовано близько 76% [5]. Коли загальна валютна база системи досягне суми 21 млн., то будь-який тип емісії буде повністю зупинено (щоб уникнути інфляції), після чого система увійде в третю заключну фазу – стабілізація. Причиною виникнення біткоїна було необхідність існування такої системи, яка б давала можливість здійснення дешевих і швидких операцій, які не потребували б посередників (наприклад банків). Емісія біткоїна здійснюється

завдяки цифровим обчисленням всередині Інтернету, сам процес видобутку біткоїна називається "майнинг".

16 січня 2018 р. ринок криптовалют (у тому числі біткоїна на 20 %) обвалився. Ціна біткоїна впала до 10 тис. доларів (причому ще 17 грудня 2017 р. сягала 20 тис. доларів). Із топ-100 валют, 99 впали в середньому на 20 %, причому деякі навіть до 40 %. Капіталізація ринку зменшилася із 700 млрд. доларів до 490 млрд.. Таке різке коливання курсу пов'язують або із заборонаю криптовалютних бірж, або із майбутньою заборонаю виведення криптовалют у звичайні гроші.

Статистичні дані свідчать, що найбільшу зацікавленість мають інвестори, технофіли і молоді люди віком від 25 до 34 років, найменшу – мандрівники й

люди за віком 65+ [6]. Активними майнерами вважаються чоловіки, проте, не зважаючи на гендерні стереотипи, жінки також приймають участь у створенні криптовалют.

В Україні «валюта майбутнього» не є офіційно визнаною, проте користується великою популярністю.

Список українських компаній, що приймають цифрові гроші, а саме Bitcoin, значно вужчий, ніж в інших країнах, зокрема це ПриватБанк, Ukrainian iPhone Service, кав'ярня KavaLike, «Еко-лавка», деякі кафе і ресторани, окремі навчальні курси, сервіси білетів тощо (табл. 1).

Таблиця 1

Перелік компаній, які приймають біткоїн як засіб платежу
[розроблено автором за даними [7]]

№ п/п	Компанії, які приймають біткоїни
1	Продуктовий магазин в Києві «Натуральні продукти»
2	Сервісний центр Ukrainian iPhone Service
3	Юридична фірма «Юскутум»
4	В інтернет-магазин квітів SendFlowers
5	Стартап Yaware, який розробляє корпоративні додатки для бізнесу та виробництва.
6	Кав'ярня Kava Like, Київ
7	Агенство нерухомості Gek, Одеса
8	Туристична компанія Blitz Travel, Київ
9	Школа сучасної флористики Asant Studio, Київ
10	ІТ-компанія Silența Tech, Київ
11	Креативне агентство VIDEOFABRIKA, Київ
12	Міжнародна федерація захисту прав водія, Київ
13	Магазин натуральних продуктів «Еко-лавка», Київ
14	Інтернет-магазин акумуляторів 12v.ua, Київ
15	Агенція 2Show – можна придбати квити на розважальні заходи у містах України

Через відсутність законодавчої бази, що дозволяла б приймати Bitcoin українським компаніям, такі операції можуть здійснюватися лише через ПриватБанк, який конвертує криптовалюту у гривні, щоб компанії могли звітувати про свої доходи перед податковою.

ВИСНОВКИ

Отже, науково-технічний прогрес та піднесення фінансового ринку ознаменував появу нових інноваційних продуктів – електронних грошей. Україна, за оцінками експертів, вже декілька років поспіль входить в ТОП-10 країн за кількістю користувачів Bitcoin-гаманців, тому вітчизняним підприємствам варто замислитися про запровадження відповідного сервісу електронних розрахунків для клієнтів, що в свою чергу потребує певних змін у фінансовому менеджменті компаній.

Отже, використання криптовалюти в міжнародній практиці свідчить про те, що держави по-різному ставляться до її впровадження в обіг. Це пояснюється в першу чергу новизною даного інструменту та відсутністю єдиного визначення категорії «крипто валюта», яка б розкривала її сутність. Позитивне ставлення до біткоїнів характерне для розвинених країн, а в країнах, що розвиваються, мають місце деякі обмеження в даній сфері.

Також поява нового продукту на ринку інноваційних технологій зумовило появу і нового об'єкту обліку – електронних грошей [8]. Тому держава має прийняти її, визнати або як цифрову валюту, або як засіб обміну, або як інший цифровий актив, врегулювати систему оподаткування операцій з криптовалютами, запровадити методіку ведення обліку операцій з ними для подальшого розвитку підприємств та їх інтег-

рування у глобальне економічне середовище.

Список використаних джерел

1. В Україні зростає популярність електронних грошей: Інтернет-портал FinPost. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://finpost.com.ua/news/2548>.
2. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні, Закон України від 05.04.2001 № 2346-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2346-14>
3. Про затвердження Положення про електронні гроші в Україні, Постанова Національного банку України від 04.11.2010 № 481 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1336-10>
4. Електронні статистика капіталізації валют. CryptoCurrency Market Capitalizations [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://coinmarketcap.com>.
5. Статистика криптовалют [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bitinfocharts.com/ru/index_v.html.
6. Coin dance. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://coin.dance/stats>
7. Васильчак С.В. Використання криптовалют в сучасних економічних системах України: перспективи та ризики / С.В. Васильчак, М.В. Куницька-Іляш, М.П. Дубина // Науковий вісник ЛНУВМБТ імені С.З. Гжицького. – 2017. – №76. – С. 19-25.
8. Гільорме Т.В. Облікове-аналітичне забезпечення електронної форми торгівлі суб'єктів господарювання в Україні / Т.В. Гільорме, Н.І. Доценко // Економіка. Фінанси. Право. – 2017. – №7. – С. 34-38.

ДАХНОВА

Олена Євгенівна
elenadakhnova@gmail.com

УДК 336.146

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ
МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ

СУХІНА

Юлія Олександрівна

THE REVENUE FORMATION FEATURES
OF LOCAL BUDGETS OF UKRAINEк. е. н., доцент, Харківський
інститут фінансів
Київського національного
торговельно-економічного
університетустудент, Харківський
інститут фінансів
Київського національного
торговельно-економічного
університету

У статті проаналізована частка трансфертів в доходах державного та місцевих бюджетів. За результатами дослідження визначено особливості формування доходів місцевих бюджетів у сучасних економічних умовах.

В статье проанализирована доля трансфертов в доходах государственного и местных бюджетов. По результатам исследования определены особенности формирования доходов местных бюджетов в современных экономических условиях.

In the article the share of transfers of revenues of the state and local budgets are analyzed. According to the results of the research the characteristics of formation of local budget revenues in modern economic conditions are defined.

Ключові слова: місцевий бюджет, доходи бюджету, міжбюджетні трансферти, бюджетне вирівнювання

Ключевые слова: местный бюджет, доходы бюджета, межбюджетные трансферты, бюджетное выравнивание

Keywords: local budget, budget revenues, intergovernmental transfers, budgetary alignment

ВСТУП

Проблеми формування доходної бази місцевих бюджетів є актуальним питанням в умовах економічної та політичної нестабільності. Різні аспекти цієї проблеми розглядалися такими вітчизняними науковцями, як О. Василик, О. Кириленко, І. О. Луніна, В. Опарін, Л. Панасюк, К. Павлюк, О. Романенко та ін.. Проте сучасні процеси децентралізації фінансових ресурсів підсилюють увагу до джерел формування доходів місцевих бюджетів та пошуку шляхів зміцнення фінансової спроможності регіонів.

МЕТА РОБОТИ полягає у вивченні особливостей формування доходів місцевих бюджетів у сучасних економічних умовах.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою дослідження виступають наукові праці вітчизняних фахівців у бюджетній галузі, а також звітність Державної казначейської служби України. При проведенні дослідження використані методи структурно-логічного аналізу, порівняння та узагальнення.

РЕЗУЛЬТАТИ

Місцеві бюджети – це бюджети, що сформовані для виконання повноважень органів місцевого самоврядування. За адміністративно-територіальною ознакою їх можна поділити на бюджети: сільські; селищні; міські (міст районного чи обласного підпорядкування); об'єднаних територіальних громад; районні; обласні; міста Києва.

Місцеві бюджети мають дохідну і видаткову частину та за своєю структурою включають загальний та спеціальний фонди, у складі якого є бюджет розвитку.

Доходи бюджету – це податкові, неподаткові та інші надходження на безповоротній основі, справляння яких передбачено законодавством України (включаючи трансферти, плату за надання адміністративних послуг, власні надходження бюджетних установ) [2].

Доходи загального фонду бюджету формуються за рахунок податкових надходжень, адміністративних послуг тощо. Також наповнюють цей фонд підприємства комунальної власності, засновані відповідними радами. Окремі штрафи й штрафні санкції за порушення, вчинені на території тієї чи іншої адміністративно-територіальної одиниці, наповнюють місцеві бюджети (сільські, селищні, міські або бюджети об'єднаних територіальних громад).

Склад доходів різних рівнів місцевих бюджетів та нормативи зарахування доходів до відповідних бюджетів визначаються Бюджетним кодексом [2]:

ст. 64 – доходи загального фонду бюджету міста Києва, бюджетів міст обласного значення, районних бюджетів, бюджетів об'єднаних територіальних громад;

ст. 66 – доходи загального фонду обласних бюджетів;

ст. 69 – доходи загального фонду бюджетів міст районного значення, сільських, селищних бюджетів;

ст. 69-1 – надходження спеціального фонду місце-

вих бюджетів;
 ст. 71 – бюджет розвитку місцевих бюджетів.
 Види міжбюджетних трансфертів визначені у ст. 96 та ст. 97 Бюджетного кодексу.
 Напрями та особливості використання окремих видів субвенцій встановлені ст. 102-105 Бюджетного кодексу.
 Слід зазначити, що діюча система формування доходів місцевих бюджетів характеризується високим рівнем залежності їх доходної бази від надання трансфертів із державного бюджету [1, с. 87]. Це підтвер-

джується інформацією та розрахунками, наведеними у табл. 1.
 Як свідчать дані табл. 1, частка трансфертів, що передаються з державного бюджету місцевим бюджетам, складає понад 50% від загальної величини доходів місцевих бюджетів. Це вказує на достатньо високий ступінь централізації бюджетних ресурсів та відповідно суттєву слабкість місцевих бюджетів.
 Динаміка коливання величини офіційних трансфертів з Державного бюджету до місцевих бюджетів унаочнена на рис. 1.

Таблиця 1

Питома вага офіційних трансфертів в доходах Державного та місцевих бюджетів за 2012-2016 рр., млн. грн. [розраховано за даними [3]]

Показник	2012	2013	2014	2015	2016
Доходи Державного бюджету, млн. грн. (без урахування міжбюджетних трансфертів)	344711	337618	354966	531551	612112
Офіційні трансферти	1343	1609	2118	3144	4171
Доходи Державного бюджету (всього)	346054	339227	357084	534695	616283
Доходи місцевих бюджетів, млн. грн. (без урахування міжбюджетних трансфертів)	100814	105171	101101	120480	170748
Офіційні трансферти	124459	115848	130601	173980	195395
Доходи місцевих бюджетів (всього)	225273	221019	231702	294460	366143
Питома вага трансфертів з Державного бюджету в доходах місцевих бюджетів, %	55,25	52,42	56,37	59,08	53,37
Питома вага трансфертів з місцевих бюджетів в доходах Державного бюджету, %	0,39	0,47	0,59	0,59	0,68

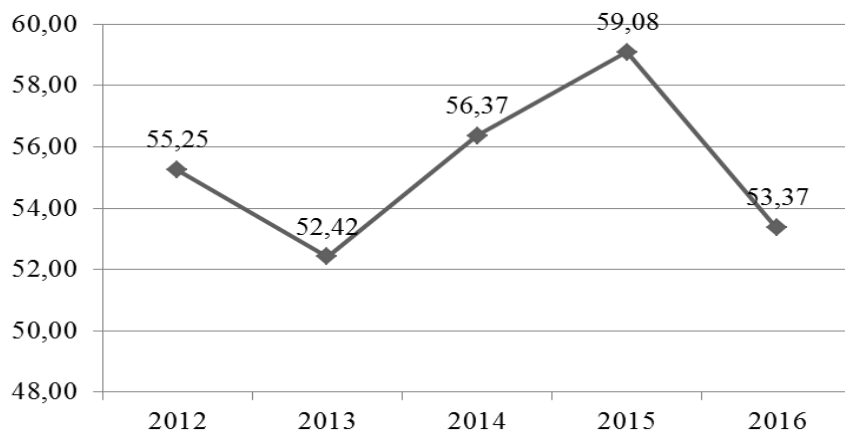


Рис. 1. Динаміка питомої ваги трансфертів з Державного бюджету у доходах місцевих бюджетів за 2012-2016 рр.

В той же час слід відмітити позитивну тенденцію щодо зниження частки трансфертів у доходах місцевих бюджетів, яка намітилася з 2016 р., що є наслідком ухвалення нормативно-правових документів,

спрямованих на посилення фінансової незалежності органів місцевого самоврядування.
 У 2018 р. відповідно до Закону України «Про Державний бюджет України на 2018 рік» від 07.12.2017 р.

№2246-VIII дещо змінився порядок, за яким мають формуватися місцеві бюджети. Так, підвищенню рівня фінансової забезпеченості місцевих бюджетів сприятиме:

– зарахування з 1 січня 2018 р. до місцевих бюджетів 5 % рентної плати за користування надрами для видобування нафти, природного газу та газового конденсату (в т.ч. 3 % до бюджетів об'єднаних територіальних громад);

– збереження норми щодо зарахування 13,44 % акцизного податку з виробленого в Україні пального та 13,44 % акцизного податку з ввезеного на митну територію України пального до місцевих бюджетів;

– передбачено створення Державного дорожнього фонду, 35 % якого зараховуватиметься до місцевих бюджетів у вигляді субвенції на фінансове забезпечення будівництва, реконструкції, ремонту і утримання автомобільних доріг загального користування місцевого значення, вулиць і доріг комунальної власності у населених пунктах [5].

В той же час екологічний податок надходитиме у 2018 р. до обласних бюджетів у меншому обсязі – 30 % порівняно з 55 % у 2017 р. [4].

У рамках реалізації медичної реформи передбачено, що з 1 липня 2018 р. фінансування видатків на надання первинної медичної допомоги здійснюватиметься з державного бюджету. До цього часу такі видатки фінансуватимуться з місцевих бюджетів за рахунок медичної субвенції.

При здійсненні горизонтального вирівнювання податкоспроможності місцевих бюджетів враховано кількість облікованих внутрішньо переміщених осіб станом на 1 жовтня 2017 р. (за даними Міністерства соціальної політики України).

В цілому, обсяг фінансового ресурсу місцевих бюджетів у 2018 р. запланований на рівні 556,1 млрд. грн., що на 73 млрд. грн. (або 15,1%) більше порівняно з 2017 р.. Доходи місцевих бюджетів мають скласти 253,1 млрд. грн., що на 46,1 млрд. грн. (або

22,3 %) більше, ніж у 2017 р.. Додатково держава надасть місцевим бюджетам: 5 млрд. грн. субвенцій на здійснення заходів щодо соціально-економічного розвитку окремих територій; 1,9 млрд. грн. субвенцій на формування інфраструктури об'єднаних територіальних громад, і ще 6 млрд. грн. – в Державний фонд регіонального розвитку [5].

ВИСНОВКИ

За результатами дослідження показників формування доходів місцевих бюджетів можна зробити висновки про нераціональність існуючої системи формування доходної бази місцевих бюджетів України, адже понад 50% доходів складають офіційні трансферти. У зв'язку з цим пріоритетним завданням залишається удосконалення системи формування доходів місцевих бюджетів шляхом підвищення ефективності бюджетного вирівнювання, стимулювання зацікавленості органів місцевого самоврядування у нарощуванні власної доходної бази, подальшого реформування місцевого оподаткування та посилення децентралізації бюджетної системи в цілому.

Список використаних джерел

1. Батажок С.Г. Доходи місцевих бюджетів як основа фінансової незалежності органів місцевого самоврядування // Формування ринкових відносин в Україні. 2016. – №2(177). – С. 86-92.

2. Бюджетний кодекс України: Закон України від 08.07.2010 р. №2456-VI. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/>

3. Державна казначейська служба України. Офіційний веб-сайт. Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua>

4. Державна фіскальна служба України. Офіційний веб-сайт. Режим доступу: <http://sfs.gov.ua>

5. Маркович Г. Особливості місцевих бюджетів 2018 // Прес-центр ініціативи «Децентралізація влади». – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua/news/7794>