

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
МИКОЛАЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені В. О. СУХОМЛИНСЬКОГО

НАУКОВИЙ ВІСНИК

*МИКОЛАЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
імені В. О. СУХОМЛИНСЬКОГО*

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Засновано 2013 р.

**№ 1 (12)
червень 2019**

Внесено до Переліку фахових видань України
галузі «Економічні науки»
(наказ МОН України від 29.12.2014 р. № 1528)

Миколаїв
МНУ імені В. О. Сухомлинського
2019

УДК 33
ББК 65
Н 34

Рекомендовано до друку рішенням вченої ради
Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського
(протокол № 19 від 28 травня 2019 року)

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Валерій БУДАК доктор технічних наук, професор, член-кореспондент НАПН України; голова редакційної колегії;
Іван КІЩАК доктор економічних наук, професор, головний редактор;
Тетяна СТРОЙКО доктор економічних наук, професор, заступник головного редактора;
Тетяна ТКАЛІЧ кандидат економічних наук, доцент, відповідальний секретар.

ЧЛЕНИ РЕДАКЦІЙНОЇ КОЛЕГІЇ:

Тетяна БУРОВА доктор економічних наук, професор (Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського);
Юрген ВАНГЕЛ доктор філософії PhD (Інститут дослідження світової економіки, м. Варшава, Польща);
Інна ІРТИЩЕВА доктор економічних наук, професор (Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова);
Маріал ДУЧМАЛ доктор наук, габілітований, професор (Академія менеджменту і адміністрації в Ополе, Польща);
Сергій ЦИГАНОВ доктор економічних наук, професор (Київський національний університет імені Т. Шевченка);
Бегжан ТОРОБЕКОВ доктор технічних наук, проректор з розвитку (Киргизький державний технічний університет імені І. Раззакова, Киргизія);
Борис ПОГРІЩУК доктор економічних наук, професор (Тернопільський національний економічний університет);
Сергій ЛУКІН доктор економічних наук, професор (Білоруський державний університет, Республіка Білорусь);
Володимир КРИЛЕНКО доктор економічних наук, професор (Миколаївська міська рада, Україна);
Георгій СІГУА доктор економічних наук, старший науковий співробітник (Інститут економіки Тбіліського державного університету імені І. Джавахішвілі, Грузія);
Людмила НАЗАРОВА доктор економічних наук, доцент (Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського);
Аміт Кумар ГОЕЛ доктор економічних наук, (Лакхнауський університет, м. Лакхнау, Індія);
Наталія КОРНЄВА кандидат економічних наук, доцент (Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського, Україна).

РЕЦЕНЗЕНТИ:

Микола САХАЦЬКИЙ доктор економічних наук, професор (Одеська державна академія будівництва та архітектури);
Володимир ЯЦЕНКО доктор економічних наук, професор (Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького).

Н 34 **Науковий вісник** Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського. Економічні науки : збірник наукових праць / За ред. Івана Кіщака. – № 1 (12), червень 2019. – Миколаїв : МНУ імені В. О. Сухомлинського, 2019. – 98 с.

ISSN 2521-120X

Журнал зареєстровано в системі CrossRef.
DOI: 13.33310/2521-120X

У збірнику наукових праць зібрано статті, присвячені актуальним проблемам сучасної економічної науки. Видання адресовано науковцям, практикам, викладачам та студентам вищих навчальних закладів економічних спеціальностей.

Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен, географічних назв, назв підприємств, організацій, установ та за порушення прав інтелектуальної власності інших осіб несуть автор статей.

УДК 33
ББК 65

ISSN 2521-120X

© Миколаївський національний університет
імені В. О. Сухомлинського, 2019

ЗМІСТ

Розділ 1

МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНІЗАЦІЙ ТА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Олена РИБАЛКО, Микита ТАНКОВСЬКИЙ	
Організація обліку на підприємстві за центрами відповідальності: особливості та проблеми	7

Розділ 2

ЕКОНОМІКА ТА МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Валерій ГОРЛАЧУК, Віра БУЛЬБУК	
Модель формування земельно-територіальної політики на селі	12
Олександр ЗЛОТЕНКО	
Циклічність небезпек, загроз та ризиків інвестиційної діяльності підприємства	18
Світлана КЛИМ, Віра БУЛЬБУК	
Методологічні основи формування сільськогосподарського землекористування на сучасному етапі	24
Алла ГРУШЕВА, Інна КАНЦУР	
Управлінські аспекти гендерної політики в Україні: інституційні механізми регулювання	29
Оксана КРАСНОВА, Тетяна ПЛУЖНИКОВА	
Роль держави в регулюванні сфери охорони здоров'я в ринкових умовах	37
Олена РИБАЛКО, Анна ЕТІБАРЯН	
Застосування різних систем оплати праці в зарубіжних країнах та можливості їх використання в Україні	44
Іван КІЩАК, Андрій СЛЮСАРЕНКО	
Теоретико-методологічні підходи до формування організаційно-економічного механізму управління підприємством	49
Валерій ГОРЛАЧУК, Олена ПАВЛІНЧАК	
Про абсурдність сучасної конструкції рентоутворення землі	57
Світлана КЛИМ	
Безпрецедентне руйнування сільських територій у контексті сучасної земельної реформи	62

Розділ 3

ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

Марія БОНДАРЧУК, Оріся ВОЛОШИН, Олександра ВІВЧАР	
Фінансово-кредитне регулювання інноваційного розвитку фінансово-промислових груп в контексті їхньої антикризової діяльності	67
Марина ПАТАРІДЗЕ-ВИШИНСЬКА	
Економічне моделювання оцінки рівня фінансової безпеки підприємств	75

Розділ 4
ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ

Тетяна БУРОВА	Облік і аудит собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг): теорія та удосконалення.....	81
Ірина РАДЗЕВІЛО	Шляхи удосконалення організації обліку розрахунків з працівниками на підприємствах України в сучасних умовах.....	86
Лідія ГУЦАЙЛЮК, Людмила МІКРЮКОВА	Адаптація обліку витрат і доходів суб'єктів державного сектору до змін чинного законодавства.....	91

CONTENTS

Chapter 1

MANAGEMENT OF ORGANIZATIONS AND FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

RYBALKO E. M., TANKOVSKYY M. V.	
Organization of accounting at an enterprise by responsibility centers: features and problems	7

Chapter 2

ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

HORLACHUK V., BULBUK V.	
Model of land and territorial rural policy formation	12
ZLOTENKO O. B.	
Cycle of dangers, threats and risks of investment activity of the enterprise	18
KLYM S., BULBUK V.	
Methodological ground of the agricultural land-utilization in the modern period	24
GRUSHEVA A. A., KANTSUR I. G.	
Administrative Aspects of Gender Policy in Ukraine: Institutional Regulatory Mechanisms.....	29
KRASNOVA O., PLUZHNIKOVA T.	
The role of the state in the regulation of health care in market conditions	37
RYBALKO E. M., ETIBARIAN A. B.	
Application of different systems of labor remuneration in foreign countries and the possibility of their use in Ukraine	44
KISCHAK I. T., SLYUSARENKO A. V.	
Theoretical and methodical approaches to the formation of organizational and economic mechanism of enterprise management	49
HORLACHUK V., PAVLINCHAK E.	
The irrationality of modern methodology of land rent evaluation	57
KLYM S.	
Unprecedented destruction of rural areas in the context of modern land reform.....	62

Chapter 3

FINANCES, BANKING AND INSURANCE

BONDARCHUK M. K., VOLOSHIN O. P., VIVCHAR O. Y.	
Financial and credit regulation of innovative development of financial-industrial groups in the context of their anti-crisis activity.....	67
PATARIDZE-VISHINSKA M. V.	
Economic simulation of the assessment of the level of financial security of enterprises.....	75

Chapter 4
ACCOUNTING AND TAXATION

BUROVA T.	Accounting and audit of the cost of goods sold (works, services): theory and improvement	81
RADZEVILO I.	Directions to improve the organization of accounting calculations with employees in enterprises of Ukraine in modern conditions	86
GUTSAYLYUK L., MIKRYUKOVA L.	Adaptation of accounting of expenses and revenues of public sector entities to changes in the current legislation	91

Розділ 1

МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНІЗАЦІЙ ТА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ

DOI: 13.33310/2521-120X-2019-12-1-7-11

УДК: 657.011.1:657.05

Олена РИБАЛКО

*кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри обліку та оподаткування
Запорізького національного університету
м. Запоріжжя, Україна*

Микита ТАНКОВСЬКИЙ

*магістр
Запорізького національного університету
м. Запоріжжя, Україна
e-mail: nikitatankovskiy@gmail.com*

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ ЗА ЦЕНТРАМИ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ: ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ

Дана стаття присвячена розгляду питань створення організації обліку за центрами відповідальності. Незважаючи на актуальність проблеми, відсутні єдині організаційні підходи, категоричальні поняття, що характеризують управління за центрами відповідальності; немає єдності думок щодо змісту понять «центр відповідальності» та «центр витрат», їх класифікації тощо. Отже, це одна з найактуальніших проблем як управлінського обліку, так і всієї економіки фірми в цілому, так як немає таких організацій, які б не прагнули до раціоналізації використання своїх витрат, підвищення доходів і в підсумку до максимального збільшення прибутку і інвестицій. В ході проведеного аналізу сформульовані типи центрів відповідальності, їх відмінні риси, критерії оцінки, повноваження керівників і доцільність створення. Розглянуто основні вимоги до створення кожного з центрів відповідальності, а також сформульована загальна послідовність дій при впровадженні на підприємстві даної системи обліку. Висновки і результати проведеного дослідження вносять вклад в розвиток проблеми створення на підприємствах обліку за центрами відповідальності.

Ключові слова: організація обліку, управлінський облік, центри відповідальності, витрати, прибуток, цільове управління.

Постановка проблеми. Як відомо, становлення багатуукладної економіки пов'язане з реформуванням організаційно-економічних відносин, створенням різноманітних форм власності і господарювання. У період глобальних економічних змін питання управлінської діяльності вимагають теоретичного осмислення і нетрадиційних підходів і рішень.

Крім того, з'являється необхідність поглиблення методології і формування системи бухгалтерського обліку з позиції ринкових відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Обліковими аспектам витрат на виробництво присвячені роботи Апчерча А., Бабич Л. М., Безруких П. С., Бехтерева Е. В., Бунімович В., Врублевського Н. Д., Гусарова Л. В., Івакіна І., Котлярова С. А., Краюхіна А., Чиж В. І., Чумаченко Н. Г.

Дослідження питань організації управлінського обліку, взаємодії управління, інформації та обліку знайдено у працях Бутинця Ф. Ф., Вахрушина М. А., Голова С. Ф.,

Друрі К., Коропової Т. П., Мизиковский І. Е., Нападовської Л. В., Палія В. Ф., Соколова Я. В., Хорнгрена Ч. Т., Фостера Дж., Яругова А.

Огляд публікацій з цього питання свідчить про недостатність розкриття сутності організації обліку за центрами відповідальності загалом та зокрема для підприємств конкретних галузей економіки.

Зміна системи суспільних відносин, а також цивільно-правового середовища зумовлює необхідність виділення з системи бухгалтерського обліку підсистеми управлінського обліку.

Постановка завдання. У статті проаналізовано методи обліку витрат для управлінських цілей, а також досліджено проблеми в цій сфері і здійснено пошук їх рішень.

Виклад основного матеріалу. В даний час все більшої актуальності набуває проблема застосування управлінського обліку з метою підвищення ефективності управління організацією. Це обумовлено як відсутністю єдиної методологічної бази по організації управлінського, так і в цілому особливостями становлення і розвитку управлінського обліку.

Ефективність діяльності організації багато в чому залежить від роботи її структурних підрозділів, управління якими здійснюється відповідно до їх функцій. Однак в основу управління необхідно ставити не тільки функції підрозділу, але і його роль в процесі отримання та витрачання грошових коштів. Зробити це дозволяє виділення в організації центрів відповідальності.

В основу системи обліку за центрами відповідальності покладено такі принципи:

- визначення контрольованих статей витрат і надходжень за умови їх можливого контролю менеджером;
- персоналізація облікових документів (реквізити – П.І.Б. менеджера);
- складання менеджером центру відповідальності кошторисів (бюджетів) на певний період і надання звітності за фактичними витратами і результатами в розрізі кошторисів (бюджетів) [5].

На практиці виділення центрів відповідальності здійснюється в кілька етапів:

- 1) визначення основного напрямку господарської діяльності підприємства, тип його організаційної структури;

- 2) проведення аналізу виробничої діяльності підприємства: витрат, виручки і прибутку;
- 3) виділення центрів відповідальності, визначення їх статусу та регламенту взаємодії;
- 4) для кожного з центрів відповідальності створення переліку звітності і визначення показників оцінки ефективності його роботи.

Основною метою управлінського обліку є забезпечення системи управління підприємством необхідною інформацією для прийняття ефективних управлінських рішень [1].

Як в українській, так і в міжнародній практиці велика увага приділяється аналізу прибутку підприємства, а також можливостям її максимізації через зниження витрат або збільшення доходів. Один з найбільш інформативних і ефективних способів досягнення поставлених внутрішньофірмових завдань – це створення центрів відповідальності, що дозволяють структурно відображати, накопичувати, аналізувати інформацію про витрати, доходи і результати діяльності організації за окремо згрупованими елементами.

Створення центрів відповідальності – це складна, багатоступенева процедура, яка враховує індивідуальні особливості підприємства, такі як використовувані технології, способи організації виробництва, рівень технічного оснащення, кадровий потенціал.

Можна виділити деякі загальні вимоги до центрів відповідальності:

- при розподілі на центри враховується структура підприємства, як організаційна, так і виробнича;
- кожен центр відповідальності має свого начальника, відповідального за виконання необхідних завдань;
- кожен центр відповідальності розробляє свої показники для оцінки;
- чітко формуються обов'язки відповідальних за центрами;
- кожен центр відповідальності розробляє і встановлює свої форми внутрішньої звітності.

Основною ознакою для класифікаційного поділу центрів відповідальності є «ступінь свободи» керівників підрозділів в своїй основній роботі. На цій підставі центри відповідальності поділяють на центри витрат, доходів, прибутку та інвестицій. Крім цього,

існують інші класифікації центрів відповідальності, але їх детальний розгляд не представляє науковий інтерес.

Центри витрат, як одні з найпоширеніших і досліджуваних центрів, прийнято також деталізувати на центри управлінських і нормативних витрат, якщо це доцільно і ефективно. Далі наведено характеристики кожного з них.

а) Центр управлінських витрат. Керівник цього підрозділу в організації відповідає за забезпечення найкращого рівня наданих послуг відповідно до запланованих засобами. Створення доцільно для функціональних служб підприємства, в яких досить складно піддаються вимірюванню і витрати, і результати діяльності. Контроль, стимулювання, преміювання в цих центрах здійснюються нетрадиційними методами, такими як «нульовий бюджет» і «цільове управління».

б) Центр нормативних витрат. Керівник несе відповідальність за виконання нормативного плану за витратами при запланованому випуску продукції, робіт, послуг. Нормування підлягають, як правило, прямі витрати сировини і матеріалів і змінні накладні витрати. В даних центрах контроль над ефективністю функціонування здійснюється виміром позитивних і негативних відхилень фактичного рівня витрат від планового. Створення саме таких центрів найбільш доцільно для виробничих підрозділів.

в) Центр доходів. Керівник такого підрозділу прагне до максимізації доходу від продажів. Але для отримання певного рівня доходу і його збільшення даний центр не може залучати ресурси понад запланованого бюджету і впливати на ціни реалізації. Центр доходу ефективно створюються в підрозділах, що відповідають за збут.

г) Центр прибутку. Керівник даного центру має широкі повноваження, так як головна його задача – максимізація прибутку. Тому в його веденні знаходяться і витрати, і доходи. Центр прибутку, за своєю суттю, являє собою роботу цілої організації без інвестиційної діяльності. Наприклад, госпрозрахунковий виробничий підрозділ, виділений на окремий баланс. За структурою центри прибутку набагато складніше інших підрозділів.

д) Центр інвестицій. Найскладніший в організації центр, до складу якого входить облік і витрат, і доходів, і прибутку, і капітальних вкладень. Його керівники наділені великими повноваженнями в керівництві, так як вони мають право приймати інвестиційні рішення. Наприклад, розподіляти бюджетні кошти по певним проектам. Ефективність роботи центру зазвичай вимірюється віддачею на інвестований капітал. Але для високо автономних підрозділів, наприклад великих дочірніх підприємств, вимірюється на основі прибутку за вирахуванням відсотка на задіяний капітал.

Впровадження на підприємстві системи обліку за центрами відповідальності – індивідуально для кожного конкретного підприємства, так як враховує його особливості. Але можна виділити узагальнену послідовність дій при створенні центрів:

1. Виділення напрямків діяльності організації, на основі яких формуються центри відповідальності.
2. Розробка цільового набору показників, за виконання яких несе відповідальність кожен центр.
3. Формування для кожного центру бюджету з прописаними розрахунками планових і фактичних показників.
4. Розробка правил роботи всіх учасників на всіх етапах процесу.
5. Встановлення системи матеріального стимулювання.

Створення центрів відповідальності на підприємстві дозволить вирішити дві найважливіші завдання. По-перше, підвищити зацікавленість менеджерів у виконанні планових показників шляхом делегування повноважень контролю, обліку, планування, прийняття рішень при підвищеному рівні відповідальності. По-друге, виявити на основі накопиченої інформації по всіх елементах системи ті центри, чия фактична робота мала невідповідності із запланованими показниками.

Висновки і перспективи досліджень. Таким чином, ефективне використання ресурсів, оновлення асортименту вироблюваних видів продукції, зниження її собівартості шляхом заміни дорогих компонентів на більш удосконалювати технології дозволяють

забезпечити оптимальні умови випуску конкурентоспроможної продукції. Всі ці заходи будуть найбільш ефективними, якщо система управлінського обліку, побудована відповідно до організаційно-технологічними особливостями підприємства, координуватиме, контролювати і формувати інформацію для

перспективного планування в розрізі центрів відповідальності та місць виникнення витрат промислового виробництва. Перспективами подальшого дослідження вбачаємо вклад в розвиток проблеми створення на підприємствах обліку за центрами відповідальності.

Список використаних джерел

1. Вербило О. Ф. Бухгалтерський облік у менеджменті: зміст та методика навчання. Частина третя. Управлінський облік. К.: НАУ, 2006. С. 328.
2. Гоголь М. М. Обліково-інформаційна складова стратегії розвитку вертикально-інтегрованих підприємств. Одеса: «Атлант». С. 196.
3. Голов С. Ф. Управлінський облік. 3-ге вид. – К.: Лібра. 2006. – С. 704.
4. Зосименко Т. І. Концептуально-методичні основи вітчизняного та іноземного досвіду управління витратами. 2014. С. 25-34.
5. Карпова Т. П. Управленческий учет: учебник для вузов. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2004. С. 351.
6. Колесников С. Н. Организация учета через центры ответственности. *Экономика и жизнь*. № 49. 2007. С. 22-41.
7. Палий В. Ф. Управленческий учет издержек и доходов (с элементами финансового учета). М.: Инфра-М, 2006. С. 279.

References

1. Verbilo O. F. 2006. Accounting in management: content and methods of training. Part three Managerial Accounting. K.: NAU, p. 328.
2. Gogol M. M. 2014. The accounting and information component of the strategy of development of vertically-integrated enterprises. Odessa: «Atlanta», p. 196.
3. Golov S. F. 2006. Management accounting. K.: Libra, p. 704.
4. Zosimenko T. I. 2014. Conceptually-methodical bases of domestic and foreign experience in cost management, pp. 25-34.
5. Karpova T. P. 2004. Management accounting: a textbook for the university. M.: Uniti-Dana, p. 351.
6. Kolesnikov S. N. 2007. Organization of accounting through the centers of responsibility. *Economics and life*. № 49, pp. 22-41.
7. Paliy V. F. 2006. Management accounting of expenses and incomes (with elements of financial accounting). M.: Infra-M, p. 279.

Рибалко О. М., Танковський М. В. Организация учета на предприятии по центрам ответственности: особенности и проблемы

Данная статья посвящена рассмотрению вопросов создания организации учета по центрам ответственности. Несмотря на актуальность проблемы, отсутствуют единые организационные подходы, категориальные понятия, характеризующие управления по центрам ответственности; нет единства мнений относительно содержания понятий «центр ответственности» и «центр затрат», их классификации и тому подобное. Итак, это - одна из самых актуальных проблем как управленческого учета, так и всей экономики фирмы в целом, так как нет таких организаций, которые бы не стремились к рационализации использования своих расходов, повышение доходов и в итоге к максимальному увеличению прибыли и инвестиций. В ходе проведенного анализа сформулированы типы центров ответственности, их отличительные особенности, критерии оценки, полномочия руководителей и целесообразность создания. Рассмотрены основные требования к созданию каждого из центров ответственности, а также сформулирована общая последовательность действий при внедрении на предприятии данной системы учета. Выводы и результаты проведенного исследования вносят вклад в развитие проблемы создания на предприятиях учета по центрам ответственности.

Ключевые слова: организация учета, управленческий учет, центры ответственности, расходы, прибыль, целевое управление.

Rybalko E. M., Tankovsky M. V. Organization of accounting at an enterprise by responsibility centers: features and problems

The purpose of the paper is to analyze cost accounting methods for managerial purposes, as well as study problems in this area and search for their solutions.

Despite the urgency of the problem, there are no common organizational approaches, categorical notions that characterize the management of the centers of responsibility; There is no unity of opinion regarding the content of the concepts of "center of responsibility" and "cost center", their classification, etc. So, this is one of the most pressing problems of both managerial accounting and the entire economy of the firm as a

whole, since there are no such organizations that would not seek to rationalize their use of expenses, increase incomes, and eventually to maximize profit and investment.

Results Creating Liability Centers is a complex, multi-step procedure that takes into account the individual features of the enterprise, such as the technologies used, methods of production organization, the level of technical equipment, and staffing potential.

In the current economic situation in the world, the establishment of cost centers at our enterprises is never more urgent, because it is the minimization of costs will reduce the cost of production, which will undoubtedly increase the competitiveness of the industry in general and will positively affect the dynamics of financial indicators.

Implementation of accounting systems at the enterprise centers of responsibility - individually for each particular enterprise, because it takes into account its features. But one can single out a generalized sequence of actions when creating centers:

1. Allocation of activities of the organization, on the basis of which the centers of responsibility are formed.

2. Development of a target set of indicators for which each center is responsible.

3. Formation for each center of the budget with the prescribed calculations of planned and actual indicators.

4. Working out the rules of work of all participants at all stages of the process.

5. Establishing a system of material incentives.

Establishing centers of responsibility at the enterprise will allow to solve two most important tasks. First, increase the interest of managers in fulfilling planned indicators by delegating control, accounting, planning and decision-making powers at an increased level of responsibility. Second, to find out, based on the accumulated information on all elements of the system, those centers whose actual work was inconsistent with the planned indicators.

Efficient use of resources, updating the range of manufactured products, reducing its cost by replacing expensive components with more refined technologies can provide optimal conditions for the production of competitive products. All these measures will be most effective if the management accounting system, built in accordance with the organizational and technological features of the enterprise, will coordinate, control and formulate information for long-term planning in terms of liability centers and locations of industrial production costs.

Keywords: organization of accounting; Managerial Accounting; centers of responsibility; costs; profit; target management.

Стаття надійшла до редколегії 26.04.2019

Розділ 2

ЕКОНОМІКА

ТА МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

DOI: 13.33310/2521-120X-2019-12-1-12-17

УДК 338.43

Валерій ГОРЛАЧУК

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри управління земельними ресурсами
Чорноморського національного університету імені Петра Могили,
м. Миколаїв, Україна
e-mail: upr.zem.resur@gmail.com*

Віра БУЛЬБУК

*магістрант Чорноморського національного університету імені Петра Могили,
м. Миколаїв, Україна
e-mail: upr.zem.resur@gmail.com*

МОДЕЛЬ ФОРМУВАННЯ ЗЕМЕЛЬНО-ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ НА СЕЛІ

У статті досліджені актуальні проблеми розвитку земельних відносин на селі. Здійснено оцінку земельної реформи, вказавши, що вона стала головною причиною довготривалих системних потрясінь на селі. Доведено недоцільність зняття мораторію на земельні паї, що загрожує фундаментальним інтересам держави – національній і продовольчій безпеці.

Визначені головні умови розвитку ефективної системи сільськогосподарського землекористування. Проаналізовано особливості формування об'єднаних територіальних громад. Акцентовано увагу на важливість районної планівки, яка повинна бути фундаментальною основою при вирішенні питань об'єднання громад.

Ключові слова: аграрне виробництво, сільськогосподарське землекористування, оренда, ринок земель, мораторій, земельна рента, агрохолдинг.

Сьогоднішня українська реальність є переконливим свідченням процесу формування та реалізації недолугої земельної політики. Земельна реформа, яка мала б забезпечити пріоритетний розвиток сільських територій, формування здорової нації, сприяння відтворенню генофонду країни, вирішення проблем довкілля стала головною причиною довготривалих системних потрясінь. Причому, цинізм, який демонструє нині влада у своїй повсякденній діяльності, спрямований не стільки на розв'язання земельних питань, організаційно-управлінських відносин у земельній сфері, скільки на їх особисте збагачення, потураючи моральні принципи, культурно-

ціннісні орієнтації, що і призвело до бідності селян, розчарування у земельній реформі і невдоволення владою.

Тут мова йде про те, що держава не пронизана національною ідеєю, чим справляє негативний вплив на самоідентифікацію українця і селянина, зокрема, хоча держава мала б бути джерелом соціальних благ, прав і відповідальності кожного члена суспільства, гармонізації людини із суспільством, подолання економічної, соціальної, екологічної, політичної і духовної кризи.

На превеликий жаль формування та реалізація державної ідеології у сфері регулювання земельних відносин натикається на

низку нездоланих непорозумінь щодо стратегії розвитку сільських територій і сільськогосподарського землекористування зокрема.

Свідченням цього є різноманітність точок зору щодо розпаювання земель колективної власності, зняття мораторію на ринок земельних паїв, об'єднання територіальних громад (ОТГ), які начебто є запорукою переходу місцевого самоврядування на якісно новий рівень, поліпшать стан населених пунктів, якість життя громадян та ін, що свідчить про актуальність піднятої проблеми.

Пошукам вирішення питань щодо вироблення ефективної політики земельних відносин, управління земельними ресурсами, тактичних завдань формування сталого землекористування присвячено багато наукових праць В. М. Гейця, Д. С. Добряка, Й. М. Дороша, О. В. Лазаревої [1], А. Г. Мартина, Л. Я. Новаковського, А. Я. Сохничя, А. М. Третьяка та інших вчених.

Проте, на наш погляд, залишається багато невіршених питань як теоретичної, так і практичної спрямованості, через що виникає конфронтація між громадою і державою, між окремими людьми і суспільством.

З огляду на вище приведені, автори поставили за мету обґрунтувати методологічні підходи розвитку сільських територій у світлі українських реалій.

Для досягнення цієї мети поставлено такі завдання: обґрунтувати протизаконність паювання земель колективної власності, виявити недоліки існуючої методології використання земельних паїв, обґрунтувати переваги використання земельних паїв на засадах спільної часткової власності на землю, навести пропозиції щодо методології формування і розвитку об'єднаних територіальних громад з метою підвищення ефективності їх функціонування.

На долю українського селянства в усі часи випадали різні випробування щодо збереження його самоідентичності.

Запропонована модель проведення земельної реформи в Україні є тому яскравий приклад, яка не виправдала сподівань селян, не згуртувала націю, не забезпечила подолання економічної і духовної кризи тощо. Причина, по суті, одна. Була відсутня власна

ідеологія розвитку земельної реформи. У цьому зв'язку один із дослідників [2, с. 26] сказав, що «народ без власної ідеї розвитку не є нацією, спроможною реалізувати визначене природою (трансцендентно) право та покликання».

Однією із складових реформи, яка пішла врозріз Конституції, стала реорганізація колективних сільськогосподарських підприємств, яка ставила своїм завданням суцільне паювання сільськогосподарських угідь з наступною передачею тим селянам, яким було дозволено це зробити за законом.

Особливістю такого паювання був той факт, що цей процес виключав можливість вилучення з обороту ерозійно небезпечних територій, в першу чергу, орних земель, не врахував існуючої організації території, в тому числі організації території, проведеної на засадах контурно-меліоративної організації території. В багатьох випадках паювання проводилось без попередньо розробленого проекту чи схеми організації території орних земель, без врахування розміщення прибережних захисних смуг і ін.

Існуючі нині економічні, соціальні, екологічні, політичні та інші втрати, зумовлені проведенням такої реформи, ще довго реально будуть нагадувати про себе, як велике зло.

Поза сумнівом, ще більші втрати очікує суспільство у випадку зняття мораторію на купівлю-продажу земельних паїв, як найгіршу комбінацію у контексті монополізації ринків сільськогосподарської продукції, узурпації економічної влади і ін. Зняття мораторію є інструментом в руках олігархів, які зможуть на свій розсуд трактувати «правила гри» на ринку сільськогосподарської продукції, підірвати довіру селян до влади і закону тощо.

Дуже небезпечним є той факт, що зняття мораторію на купівлю-продажу земельних паїв призведе до такого сценарію подій, за якого розірвання договору оренди земельного паю будуть зруйновані (розформовані) фермерські господарства та інші організаційно-правові форми господарювання на землі, які забезпечені необхідними технічними засобами на десятки і сотні мільйонів гривень, подаючи сподівання на досягнення високих показників економічного зростання.

У цьому випадку державна регуляторна політика повинна бути зорієнтована, самперед, на збереження і підтримку вже існуючих організаційно-правових форм господарювання, які ефективно використовують землі на правах оренди – фермерських господарств, сільськогосподарських виробничих кооперативів, ТЗОВ та ін.

Але ситуація з орендою земельних паїв є неоднозначною.

Тут мова йде про паї, які орендують агрохолдинги. Фактично ці паї вже продані за типовими схемами орендарям і зняття мораторію потрібно лише для того, щоб законодавчо закріпити право власності на ці паї за ними.

Зрозуміло, що ситуація, яка склалася під впливом агрохолдингів свідчить про марні сподівання, що останні визначають високий рівень розвитку аграрного сектора економіки. Проведені дослідження підтверджують, що в агрохолдингах ні на один колосок не зростає врожайність культур у порівнянні із фермерським чи іншим господарством. Але слабкі сторони агрохолдингів є очевидними і полягають, головню, у відчуженості їх від життя територіальних громад, відсутності пріоритетних інтересів щодо забезпечення екологічно-безпечного землекористування, збереження та відтворення родючості ґрунтів та ін. Підтримка і розвиток сільської інфраструктури ніколи не була функцією агрохолдингів.

Одним із факторів, що негативно впливає на економіку аграрного сектора економіки і держави в цілому є те, що агрохолдингові компанії паразитують на присвоєнні земельної ренти, яка їм не належить. Ця рента належить державі. Кількісне значення цієї ренти зростає з масштабністю територій, які охоплюють агрохолдинги.

Тому ні за яких обставин не можна допустити зняття мораторію на земельні паї, оскільки це напряму загрожує фундаментальним інтересам держави – національній і продовольчій безпеці.

Розв'язання цієї проблеми, яка відповідає інтересам держави і суспільства, ми розглядаємо у контексті наступних сценаріїв:

1. Земля повинна використовуватись тільки на засадах:

- оренди паїв у орендодавця;

- оренди із земель колективної власності після завершення процесу реприватизації земельних паїв у їх власників. Це є реальне, соціально справедливе розв'язання земельного питання, оскільки паювання земель колективної власності було антиконституційним і це слід визнати.

У цьому легко пересвідчитись, якщо звернутись до хронології ухвалення Конституції і законодавчих актів України, виходячи з розуміння того, що Конституція являє собою Основний закон, якому підпорядковуються всі інші закони та нормативно-правові акти, які носять характер «рамкових» законів.

Якщо Земельний кодекс України (1992 р.), Укази Президента України «Про невідкладні заходи щодо прискорення земельної реформи у сфері сільськогосподарського виробництва» (1994 р.), «Про порядок паювання земель, переданих у колективну власність сільськогосподарським підприємствам і організаціям» (1995 р.) та ін. реально вказують на важливість розвитку різних форм власності та господарювання на землі, паювання земель колективних сільськогосподарських підприємств для кожного члена, які працювали у ньому і залишаються членами цього підприємства.

У Конституції ж України, яка була прийнята Верховною Радою України значно пізніше – 28 червня 1996 року вказується на право набуття приватної власності, причому таке право оголошено непорушним, але про паювання земель колективної власності зовсім не згадується, що стало причиною конфлікту інтересів у цій сфері. Відповідно, дії з розпаюванням земель колективної власності, які передували прийняттю Конституції України, є протизаконними. Беручи до уваги вищеприведене, акцентуємо увагу на тому, що Конституційний суд України повинен визнати дії з розпаюванням земель не законними і як такі, що порушують права інших громадян України, які позбавлені можливості отримати землю у приватну власність.

2. Використання земельних паїв їх власниками на засадах спільної часткової власності на землю, в результаті чого вони (власники паїв) отримуватимуть в середньому щонайменше 15–20-кратну економічну вигоду з паю у рік у порівнянні із розміром

орендної плати, яка складає нині не більше 1,0–1,2 тис. грн. в рік. Наприклад, при середньому розмірі земельного паю 4,5 га та розмірі орендної плати не нижче 3% грошової нормативної оцінки в кінці маркетингового року, власник паю отримає 3,5–4,0 тис грн. Працюючи ж на своїй землі, власник паю навіть при мінімальній зарплаті, розмір якої сьогодні складає 4,2 тис. грн, реально в рік отримає 50–60 і більше тисяч гривень (в залежності від виконуваної ним роботи).

Моделей просторової організації території може бути безліч, але один із варіантів, як свідчить досвід провідних країн світу, може бути реалізований у формі виробничих кластерів (об'єднань), які можуть вступати між собою в кооперацію. Кластерний підхід дозволить комплексно і системно розв'язувати стратегічні і тактичні економічні та соціальні питання в рамках сільських територій, поєднати під один «дах» виробників всіх видів сільськогосподарської продукції, реалізаторів цієї продукції, постачальників, науку тощо.

Реалізація проектів розвитку кластерів є механізмом відродження сільської економіки, високого рівня зайнятості людей, що входять до кластеру, хоча для цього потрібно вдосконалити механізм фінансової їх підтримки, надання методичної, консультаційної, освітньої та ін. допомоги.

Такий сценарій розвитку земельних відносин та системи управління земельними ресурсами створює значні конкурентні переваги перед тими суб'єктами, які перебуватимуть поза системою кластерів.

Тепер стає очевидним, що землі колективної власності, передані у власність селянам не для того, щоб нею торгувати, а вести бізнес, досягаючи успіху на конкурентному ринку. За такою схемою пішли Чехія, Угорщина, Білорусь, Японія, Ізраїль, Китай та багато інших країн.

Але потерпівши поразку на ниві земельної реформи центральна влада почала активізувати свою діяльність щодо створення об'єднаних територіальних громад з метою підвищення частки місцевих бюджетів у консолідованому державному бюджеті. Дійсно, начебто непогана ідея для втілення її в життя. Але, що представляють собою об'єднані тери-

торіальні громади? Сьогодні це стихійне насильницьке об'єднання необ'єднаних територіальних громад із слабким економічним потенціалом, без будь-якого економічного обґрунтування «максимального використання людських і природних ресурсів місцевості для створення потрібної кількості робочих місць та забезпечення належного рівня добробуту у цій місцевості [3, с. 12]».

Завдяки невваженій поспішності центральної влади щодо створення об'єднаних територіальних громад, які носять більш політичний, ніж економічний характер, в Україні вже «створено» на початок березня 2019 року понад 800 об'єднаних громад, тобто дві третини від «запланованої» кількості. Але хто може поручитись за такі утворення, сказавши скільки їх реально повинно бути і як вони впливатимуть на створення сприятливого психологічного та бізнес-клімату на територіях, що входять до складу системи об'єднаних територіальних громад? Ніхто!

У такому випадку, у якому нині представляються ОТГ – це бутафорія, на яку купилися селяни. Конструкція таких ОТГ породила спротив і розбрат на селі, що справляє негативний вплив на функціонування внутрішньої структури сільської системи.

Аналіз стану та сучасних тенденцій розвитку ОТГ свідчить, що головним недоліком при їх формуванні є механістичний характер їх створення, відсутність адекватних Програм розвитку, в тому числі «зв'язано – диверсифікованих [4]» Програм з відповідним маркетинговим забезпеченням, покликаних підвищувати конкурентний потенціал громад.

При цьому, без комплексного і системного землеустрою територій, з проходженням державної землепорядної експертизи і затвердженого в установленому порядку, який дасть змогу виявити і врахувати сукупність чинників при формуванні ОТГ не обійтись.

Слід сказати, що у сучасній практиці підходи до розроблення Програм розвитку ОТГ вимагають кардинального вдосконалення. В чому тут проблема? Проблема полягає в тому, що впровадження комплексу заходів, спрямованих на створення ОТГ проводиться в обхід землеустрою. Останній знаходить своє відображення лише на завершальному

етапі, так званого, створення ОТГ у формі описової характеристики сучасного стану використання природних, в тому числі земельних ресурсів, констатації екологічної ситуації в рамках вже сформованих ОТГ, і не більше.

Але втілити ідею об'єднання територіальних громад, чітко сформулювавши та юридично закріпити пріоритети, у реалізації яких зацікавлені мешканці села, визначити ресурси, які слід направити на реалізацію проекту об'єднання можна тільки завдяки землеустрою, виконаного землевпорядною організацією, яка має відповідні ліцензії.

Завдяки землеустрою, виходячи з моделі розвитку сільських територій, формуються контури майбутніх ОТГ, з подальшим наповненням їх змістовною частиною на науковій основі.

При цьому, стрижневою ланкою землеустрою, наділеного ефективно розв'язати цю проблему, є районна планівка як організуюча і спрямовуюча сила розвитку об'єднаних територіальних громад, як механізм комплексного вивчення і найбільш доцільного розв'язання питань розселення в нашій країні, охорони і раціонального використання земельних ресурсів, встановлення складу, співвідношення і розміщення угідь, проектування елементів довгострокового призначення (засобів виробництва, нерозривно пов'язаних із землею), з перспективою розвитку на багато років наперед.

Закцентуємо увагу, що цінність районної планівки полягає якраз в тому, що вона, відображаючи свої рішення у картографічно-

му матеріалі, дозволяє бачити територію району (районів) у комплексі, направляти формування цієї території у відповідності із поставленою задачею. Проекти (схеми) районної планівки дозволяють управлінцям здійснювати контроль за всім ходом процесу розвитку ОТГ, вносити корективи в міру впливу внутрішнього і зовнішнього середовища на кінцевий результат.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у виявленні відсутності у центральній владі власної ідеології (політики) розвитку земельної реформи, яка стала причиною руйнівних процесів на селі.

Ідея зняття мораторію на земельні паї загрожує фундаментальним інтересам держави – національній і продовольчій безпеці.

Процес формування території ОТГ нині не витримує ніякої критики. Це бутафорія, що породила спротив і розбрат на селі, справляє негативний вплив на функціонування внутрішньої структури сільської системи.

Намір про створення ОТГ потрібно розпочинати з договірних відносин між землевпорядною організацією і органами самоврядування на підставі показників соціально-економічного розвитку району і ОТГ на перспективу.

Теоретичне і практичне значення дослідження полягає в тому, що висновки і рекомендації, проведені у статті, можуть бути використані при вдосконаленні чинного законодавства у сфері земельних відносин, орендодавцями земельних паїв, органами державної виконавчої влади та органами місцевого самоврядування при вирішенні земельно-майнових питань.

Список використаних джерел

1. Лазарева О. В. Теоретико-методологічні засади стратегії розвитку сільськогосподарського землекористування в регіоні: теорія, методологія, практика : [монографія] / О. В. Лазарева. – Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2015. – 304 с.
2. Кононенко П.П. Національна ідея, нація, націоналізм: Моногр. – К.: МАУП; Міленіум, 2006. – 358 с.
3. Пасічник Ю. В. Теоретичні конструкції місцевого економічного розвитку – Економіка та держава. – № 12. – 2008. – С. 12.
4. Смерічевський С. Ф. Структурний аналіз зв'язано-диверсифікованих систем України. – Економіка і держава. – № 12. – 2008. – с. 15.

References

1. Lazarieva, O. V. (2015) Teoretiko-metodologichni zasady strategii rozvitku silskogospodarskogo zemlekoristuvannya v regioni: teoria, metodologia, praktika [Theoretical and methodological principles of strategy of development of agricultural land-tenure in a region: theory, methodology, practice]. Monografia. Mikolayv: Vid-vo CDU im. Petra Mohyly, 304 [in Ukrainian].
2. Kononenko, P. P. (2006) Nacionalna idea, nacia, nacionalizm [National idea, nation, nationalism]. Monografia. K, Maup; Milenium, 358 [in Ukrainian].
3. Pacichnik, U. V. (2008) Teoretichny konstrukcii miscevogo rozvitku [Theoretical construction of local development]. Ekonomika ta derjava - Economy and state, 12, 12 [in Ukrainian].
4. Smericevsky, C. F. (2008) Strukturny analiz zvyazano-diversifikovanih system v Ukraini [Structural analysis of the constrained-diversified systems of Ukraine]. Ekonomika ta derjava - Economy and state, 12, 15 [in Ukrainian].

Горлачук В. В. Модель формування земельно-територіальної політики на селі

В статье исследованы актуальные проблемы развития земельных отношений на селе. Осуществлено оценку земельной реформы, указов, что она стала главной причиной экономического, социального и духовного кризиса нации. Обосновано нецелесообразность снятия моратория на земельные доли, что грозит фундаментальным интересам государства – национальной и продовольственной безопасности. Определены главные условия развития эффективной системы сельскохозяйственного землепользования.

Проанализировано особенности формирования объединенных территориальных громад. Акцентировано внимание на важности районной планировки, которая должна быть фундаментальной основой при решении вопроса объединения громад.

Ключевые слова: аграрное производство, сельскохозяйственное землепользование, аренда, рынок земель, мораторий, земельная рента, агрохолдинг.

Horlachuk V., Bulbuk V. Model of land and territorial rural policy formation

The article highlights up-to-date problems of land-utilization development in rural areas, judges the land reform. The land reform, which should ensure the priority development of rural areas, the formation of a healthy nation, the promotion of the reproduction of the country's gene pool, the solution of environmental problems has become the main cause of long-term systemic upheavals in rural areas.

The inexpediency of the moratorium cancelation is substantiated, because it threatens the fundamental state interests – national and food security. The termination of the land share lease agreement will destroy the farms and other organizational and legal forms of land management. In this case, the state regulatory policy should be focused primarily on the preservation and maintenance of already existing organizational and legal forms of economic management, which effectively use land on leasehold rights – farms, agricultural production cooperatives, LLC and so on.

The main conditions for the development of the effective rural land-utilization system are defined. It is noted that the main drawback in the amalgamated communities' formation is the mechanistic nature of their creation and the lack of adequate development programs.

On the study basis the authors proved that the establishing of agro-holding companies in Ukraine is unjustified. It is emphasized such the companies parasitize the appropriation of land rent, which does not belong to them. It is substantiated that actions related to the breaking up of collective property lands are illegal, since they contradict the Basic Law of Ukraine – the Constitution of Ukraine.

It is emphasized on the spacial planning importance, which should become the fundamental basis for solving of the amalgamated communities issues. The spacial planning projects of district planning allow managers to monitor the entire course of the development of the amalgamated communities, to make adjustments to the degree of influence of the internal and external environment on the final result.

Keywords: agricultural production, agricultural land-utilization, rent, land market, moratorium, land rent, agroholding.

Стаття надійшла до редколегії 10.04.2019

DOI: 13.33310/2521-120X-2019-12-1-18-23

УДК 338.24

Олександр ЗЛОТЕНКО

аспірант кафедри менеджменту,
адміністрування та готельно-ресторанної справи
Хмельницького національного університету,
м. Хмельницький, Україна
e-mail: alexanderzlot@gmail.com

ЦИКЛІЧНІСТЬ НЕБЕЗПЕК, ЗАГРОЗ ТА РИЗИКІВ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена аналізу небезпек загроз та ризиків інвестиційної діяльності і пошуку шляхів нейтралізації їх негативного впливу на рівень економічної безпеки промислових підприємств. Враховуючи те, що наслідком небезпеки є загроза, в ході нейтралізації котрої підприємство приймає рішення і заходи, пов'язані з ризиком, а негативним наслідком ризику може бути послаблення економічної безпеки, тобто продовження існуючої, або поява нової небезпеки, взаємозв'язок понять «небезпека», «загроза» і «ризик» представлено у вигляді циклічної послідовності. Аналіз параметрів зазначеної послідовності і факторів дестабілізуючого впливу на економічну безпеку промислових підприємств дозволить підвищити ступінь їх захищеності в процесі інвестиційної діяльності.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна діяльність, економічна безпека, загроза, ризик, дестабілізуючі фактори.

Постановка проблеми. Успішне функціонування і розвиток промислових підприємств у сучасних умовах неможливі без постійного технологічного і технічного оновлення виробництва, яке відбувається за рахунок інвестицій. В процесі інвестиційної діяльності виникають специфічні небезпеки, загрози і ризики, які безпосередньо впливають на рівень економічної безпеки промислового підприємства. Для правильного вибору засобів захисту підприємства необхідно ідентифікувати фактори потенційного негативного впливу на нього в процесі інвестування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню понять «небезпека», «загроза», «ризик» та їх співвідношенню присвячені наукові праці таких авторів, як: Козаченко Г. В., Погорелов Ю. С., Ляшенко О. М., Жаліло Я. А., Очередько О. О., Федорчак О. В., Рудніченко Є. М., Момот Т. В., Гавловська, Н. І., Франчук В. І., Живко З. Б. Авторами цих праць проведено ґрунтовний аналіз зазначених понять, визначені їх роль і місце в забезпеченні економічної безпеки підприємств. Проте, фактори інвестиційної діяльності, здатні негативно впливати на захищеність підприємств-реципієнтів інвестицій, ще недостатньо вивчені.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз небезпек загроз та ризиків інвестиційної діяльності і пошук шляхів нейтралізації їх негативного впливу на рівень економічної безпеки промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу. Економічна небезпека характеризується наявністю факторів дестабілізуючого впливу на підприємство, що може призвести до настання деструктивних граничних змін, пов'язаними з реалізацією загрози: втрати матеріально-технічної бази; порушення здатності до відтворення; банкрутства [1, с. 19].

На рівні підприємства небезпека в багатьох випадках трактується як потенційна можливість деструктивного або дестабілізуючого впливу сукупності негативних чинників на його стан. При цьому якщо така можливість стає реальною, а настання наслідків впливу негативних чинників майже невідворотне, то небезпека переростає у загрозу. Тобто поняття небезпеки пов'язується з джерелом негативного впливу на підприємство [2, с. 110].

В національному масштабі загроза економічній безпеці підприємництва полягає у можливій реалізації умов, за яких існує небезпека функціонування підприємницької діяльності

в країні і які можуть викликати порушення рівноваги даної сфери і, як наслідок, спричинити матеріальні і нематеріальні втрати. При цьому ризик полягає у можливій реалізації загроз функціонування підприємницької діяльності в країні як наслідків небезпеки в рамках прийняття відповідних управлінських рішень [3, с. 104].

На рівні підприємства під загрозами розуміють деякі зміни, потенційні чи реальні події, сукупності умов, процесів чи факторів, які призводять до небажаних для підприємства змін, здатні порушити його стійкість, зумовлюють збитки і втрати. Вони вимагають застосування заходів щодо їх запобігання, нейтралізації і усунення [4, с. 121].

Існує загальноприйнятне розуміння того, що загрози являють собою події, здатні спричинити шкоду або порушення нормального функціонування та економічного розвитку підприємства і, в результаті чого стають причиною збитків, які несе підприємство під дією певних внутрішніх та зовнішніх чинників. Для їх нейтралізації і усунення підприємству потрібно задіяти комплекс відповідних заходів [5, с. 56].

Інший погляд на співвідношення понять небезпеки і загрози полягає в тому, що небезпека, як стан протилежний безпеці, є результатом негативного впливу загроз. Тут загрози ототожнюються з чинниками зовнішнього середовища, які деструктивно впливають на стан підприємства. В цьому випадку небезпека пов'язується наслідками негативного впливу на підприємство [2, с. 121].

В ході прийняття заходів щодо протидії загрозам може виникати ризик. Під ризиком можна розуміти ситуацію невизначеності щодо кінцевого результату, спричиненого вибором рішення серед існуючих альтернатив, що може призвести до позитивних або негативних наслідків, ймовірність настання яких може бути оцінена [2, с. 113]. За наявності прорахунків та необґрунтованих рішень ризик може стати новою загрозою. У разі усвідомлення негативних наслідків рішень ризик може стати усвідомленою частиною загрози. Виходячи з вищенаведеного, небезпека являє собою об'єктивно існуючу реальність, яка може мати негативні наслідки. Загроза є нас-

лідком і об'єктивним чинником небезпеки негативної дії, а ризик – це об'єктивно-суб'єктивна категорія, пов'язана із невизначеністю результату прийняття рішення [4, с. 122].

В контексті економічної безпеки розглядається в основному негативна сторона ризику, хоча він може мати як негативні, так і позитивні наслідки. Тому найчастіше ризик трактується як комбінація ймовірності настання небезпеки та її негативного наслідку. При цьому ризик і загроза є формами небезпеки: ризик являє собою потенційну небезпеку, а загроза – реальну.

Існує думка, що ризик є моментом появи можливої небезпеки, оскільки в стані безпеки об'єкт чи суб'єкт функціонує з максимально можливою ефективністю. В цьому сенсі ризик постає умовою появи небезпеки, або явищем, компонентом якого є фактори негативного впливу на підприємство, які можуть загрожувати його економічній безпеці. Після того, як з'являється ризик підприємство набуває стану небезпеки як гіпотетичної прихованої або передбачуваної можливості. Загроза являє собою реальну подію, за якої небезпека переходить із стану можливості у стан реальності. Тобто загроза виникає тоді, коли існують фактори негативного впливу і цей вплив може реалізуватись. Іншими словами, загроза є емпіричним проявом стану небезпеки, а ризик – це явище зародження можливої небезпеки [6, с. 96].

Враховуючи те, що наслідком небезпеки є загроза, в ході нейтралізації котрої підприємство приймає рішення і заходи, пов'язані з ризиком, а негативним наслідком ризику може бути послаблення економічної безпеки, тобто продовження існуючої, або поява нової небезпеки, доцільно представити взаємозв'язок понять «небезпека», «загроза» і «ризик» у вигляді циклічної послідовності, яка у часовому просторі має форму спіралі (рис. 1).

Величина кроку зазначеної спіралі свідчить про оперативність забезпечення економічної безпеки, а її діаметр – про масштаби розглядуваних явищ. Отже, поступове звуження спіралі у часі свідчатиме про успішність заходів щодо посилення економічної безпеки підприємства.

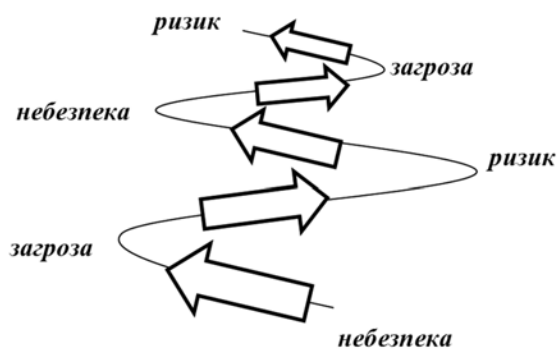


Рисунок 1 – Структура взаємозв'язку понять «небезпека», «загроза» і «ризик»

Джерело: розроблено автором.

Інвестиційний ризик можна визначити як потенційну можливість недосягнення запланованих цілей інвестування у вигляді прибутку, соціального, екологічного або іншого ефекту, непередбачених втрат коштів, отримання грошових збитків або недоотримання прибутку [7, с. 94].

Інвестиційні ризики можна розділити на загальні, специфічні і ризики проектного фінансування. Загальні або систематичні ризики є однаковими для всіх учасників інвестиційної діяльності та форм інвестування, вони визначаються факторами, на які інвестор або підприємство-реципієнт при виборі об'єктів інвестування не можуть вплинути. Основні види загальних ризиків це: зовнішньоекономічні ризики, які виникають в результаті змін в зовнішньоекономічній діяльності, та внутрішньоекономічні ризики, пов'язані із змінами у внутрішньоекономічному середовищі; соціально-політичні ризики, що виникають у зв'язку із змінами в політичному житті держави; ризики, пов'язані із заходами державного регулювання, які включають зміни адміністративних обмежень інвестиційної діяльності, економічних нормативів, оподаткування, валютного регулювання, процентної політики, регулювання фондового ринку; кон'юнктурний ризик пов'язаний з несприятливими змінами в результаті зміни стадій циклу розвитку національного або глобального інвестиційного ринку; інфляційний ризик, який виникає внаслідок того, що при високій інфляції грошовий потік від вкладення коштів в об'єкти внаслідок інвестування стає недостатнім для покриття інвестованих ресу-

рсів; ризики, пов'язані з можливістю посилення конкуренції, зміною вимог споживачів, банківськими кризами; ризики, що виникають у зв'язку з недобросовісністю господарських партнерів, економічними злочинами.

Специфічні інвестиційні ризики є індивідуальними для кожного інвестора, які опосередковано стосуються підприємства-реципієнта інвестицій. До специфічних ризиків можна віднести: необґрунтовану інвестиційну політику; нераціональну структуру інвестицій. До ризиків проектного фінансування слід віднести: ризики, які виникають в результаті недоопрацьованості проектної документації; ризики виробничо-технологічного характеру; ризики, викликані зміною пріоритетів у розвитку підприємства; ризики, пов'язані з невизначеністю цілей, інтересів та поведінки учасників проектів; ризики, пов'язані зі збутом продукції відповідно до проекту; ризики, які виникають в результаті використання недостовірної інформації про фінансовий стан і ділову репутацію учасників проекту; ризики невчасної реалізації проекту та інші [8, с. 193–196].

Як правило, при аналізі інвестиційної діяльності розглядаються лише ризики інвестора, і не враховується ризики підприємства – реципієнта інвестицій.

Різні види інвестиційного ризику спричиняються відповідними факторами, або зумовлюються характером інвестицій. При цьому розрізняють систематичні, загальні для більшості інвестицій і секторальні ризики, характерні для певного сектора економіки. Одним із видів систематичного ризику є інфляційний, який полягає у зменшенні реальної віддачі у зв'язку із зменшенням купівельної спроможності отриманого прибутку. Зміна процентних ставок може призвести до ризику зниження прибутковості. Фінансовий ризик виникає, коли внаслідок боргового навантаження підприємство не може здійснювати платежі власними коштами, що може призвести до його банкрутства. Операційний ризик виникає в результаті неефективного управління. Податковий ризик полягає в змінах податкових законів, які мають негативний вплив на інвестиції. Ринковий ризик полягає в тому, що ринкові умови можуть негативно

вплинути на прибутковість інвестицій. Ризик зміни валютного курсу виникає тоді, в результаті обсяг іноземних інвестицій здатний негативно вплинути на підприємство. Ризик ліквідності полягає в тому, що інвестиції не можуть бути швидко продані за прийнятною ціною [9, с. 125, 126].

Несистематичні індивідуальні ризики можуть стосуватися того чи іншого інвестиційного проекту. При цьому будь-яка дія інвестора щодо інвестування може бути пов'язана з індивідуальним ризиком, наприклад: ризиком низької якості робіт; ризиком девальвації національної валюти; ризиком виходу з ладу обладнання; ризик втрати кваліфікованого персоналу; ризик припинення договору оренди тощо. Розглядають також агреговані ризики. Так, політичний, правовий та загальноекономічний ризики відносяться до зовнішніх умов інвестування і їх можна об'єднати у групу зовнішніх ризиків. На зовнішні фактори підприємство і інвестори не можуть впливати, але повинні враховувати, оскільки вони суттєво впливають на реалізацію інвестиційного проекту. До таких факторів належать: стан національної економіки; ситуація на фінансовому ринку; робота партнерів проекту; взаємодія з органами влади, місцевим населенням і т. п. Внутрішні ризики виникають в результаті помилок планування та реалізації інвестиційного проекту, а саме: виборі стратегії розвитку інвестиційного проекту; організації управління інвестиційним проектом; використанні ресурсів; у якості продукту інвестиційного проекту. Факторами внутрішнього ризику є: недостатній досвід або недоброчесність менеджерів; низька кваліфікація персоналу; недостатній рівень маркетингу; недостатня гнучкість проекту; витоки конфіденційної комерційної інформації тощо. В залежності від функціональних складових діяльності підприємства можна виокремити відповідні групи інвестиційних ризиків. Так, технічний ризик зумовлюється якістю проектування, технічною і технологічною базою, організацією управління інвестиційним проектом. Фінансовий ризик пов'язаний з недосягненням очікуваних результатів у фінансовій частині: кредитний і валютний ризики; помилки при виборі джерел та обсягів фінан-

сування інвестиційного проекту; некоректний в прогноз прибутку; незадовільний фінансовий стан партнерів; низький рівень надходжень коштів від реалізації продукції; завищені витрати в ході реалізації інвестиційного проекту. Інноваційний ризик виникає внаслідок необхідності інвестування в наукові дослідження, розробку нових технологій, пошук споживачів інноваційної продукції. Комерційний ризик може бути викликаний з проблемами щодо реалізації продукції інвестиційного проекту, штрафними санкціями тощо. Маркетинговий ризик виникає в результаті недоліків у оцінюванні ринкових умов реалізації інвестиційного проекту щодо ринку збуту продукції, постачання сировини та матеріалів, організації реклами продукції. Екологічний ризик пов'язаний з можливим негативним впливом на навколишнє середовище, аварійністю в ході реалізації інвестиційного проекту. Ризик учасників проекту визначається усіма неочікуваними подіями і станами в управлінні та фінансовому забезпеченні підприємств-партнерів. Ризики кожної із зазначених груп здатні впливати на всю систему ризиків інвестиційного проекту і успішність його виконання [7, с. 96–98; 10, с. 9].

В умовах невизначеності інвестиційної діяльності інвестиційний ризик часто виражається через ймовірність виникнення фінансових втрат у вигляді доходу або прибутку. Оскільки прибуток і ризик взаємопов'язані, існує взаємний зв'язок між прийнятим ризиком і очікуваною прибутковістю інвестицій, що є актуальним як для інвестора, так і для підприємства. Як правило, між прийнятим інвестиційними ризиком і очікуваною прибутковістю існує певна взаємозалежність. Прийняття більш високого ризику може реалізуватись у більш високій прибутковості. І навпаки, при зростанні очікуваного прибутку ймовірність його отримання знижується, а мінімально гарантований рівень доходу може бути досягнутий лише в умовах практичної відсутності інвестиційного ризику.

Висновки і перспективи досліджень. В рамках забезпечення економічної безпеки підприємства інвестиції, з огляду джерела їх надходження, можна розглядати не тільки як інструмент для залучення додаткового

фінансування але і як фактор дестабілізуючого впливу, який зумовлює появу специфічних небезпек, загроз і ризиків.

Особливо важливими завданнями подальших досліджень є пошук шляхів попередження і нейтралізації негативних наслідків інвестиційних ризиків підприємства, а саме:

втрати контрольного пакету акцій; неповернення кредитів, банкрутства; втрати контролю над випуском та реалізацією продукції; втрати контролю над управлінням підприємством; втрати об'єктів майнового та немайнового права; втрати основних фондів; технологічного відставання.

Список використаних джерел

1. Живко З. Б. Економічна безпека підприємства: сутність, механізм забезпечення та управління: монографія. Львів: ЛігаПрес, 2012. 256 с.
2. Цікановська Н. А. Інтерпретація понять "виклик", "небезпека", "загроза" та "ризик" у теорії фінансової безпеки. Фінансовий простір. 2013. № 3. С. 110–114.
3. Желізно О. О. Аналіз основних небезпек, загроз та ризиків економічної безпеки підприємництва на сучасному етапі розвитку держави. Проблеми системного підходу в економіці. 2017. Вип. 5. С. 103–108.
4. Данкевич А. Є. Теоретична сутність ризиків, небезпек та загроз у контексті забезпечення економічної безпеки підприємства. Економічний вісник університету. 2018. Вип. 38. С. 118–125.
5. Колісниченко П. Т. Загрози, ризики та небезпеки в системі економічної безпеки підприємства. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2017. Вип. 24, Ч. 1. С. 56–59.
6. Бойко І. В. Дефініції «ризик», «загроза», «небезпека» як об'єкти наукових досліджень у напрямі економічної безпеки підприємства. Приазовський економічний вісник. 2017. Випуск 5(05). С. 94–98.
7. Щукін Б.М. Інвестування: курс лекцій. К.: МАУП, 2004. 216 с.
8. Петренко І. І. Інвестиційні ризики в економічній системі підприємства та способи їх мінімізації. Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Економічні науки. 2010. Вип. 1, Т. 1. С. 191–196.
9. Кучменко В. О., Загоровська В. В. Інвестиційні ризики в економічній системі підприємства. Вісник Житомирського державного технологічного університету. Сер. Економічні науки. 2017. № 2. С. 124–127.
10. Сисоліна Н. П. Економічна безпека підприємства : навчальний посібник. Кіровоград: КНТУ, 2014. 226 с.

References

1. Zhyvko, Z. B. 2012. Economic security of the enterprise: the essence, mechanism of maintenance and management: monograph. Lviv: LiraPres.
2. Tsikanovska, N. A. 2013. Interpretation of the concepts of "challenge", "danger", "threat" and "risk" in the theory of financial security. Financial space. 3. pp. 110–114.
3. Zhelezko, O. O. 2017. Analysis of the main dangers, threats and risks to the economic security of entrepreneurship at the present stage of development of the state. Problems of a systemic approach in the economy. 5. pp. 103–108.
4. Dankevich, A. Y. 2018. The theoretical essence of risks, dangers and threats in the context of providing economic security of the enterprise. Economic herald of the university. 38. pp. 118–125.
5. Kolisnichenko, P. T. 2017. Threats, risks and dangers in the system of economic security of the enterprise. Scientific herald of Kherson state university. 24, T.1. pp. 56–59.
6. Boyko, I. V. 2017. Definition of "risk", "threat", "danger" as objects of scientific research in the direction of economic security of the enterprise. Priazovsky economic bulletin. 5(05). pp. 94–98.
7. Shchukin, B. M. 2004. Investing: a course of lectures. K.: MAUP.
8. Petrenko, I. I. 2010. Investment risks in the economic system of the enterprise and ways of their minimization. Scientific works of the Poltava state agrarian academy. Economic sciences. 1, T.1. pp. 191–196.
9. Kuchmenko, V. O., Zagorovskaya, V.V. 2017. Investment risks in the economic system of the enterprise. Bulletin of the Zhytomyr state technological university. Ser. Economic sciences. 2. pp. 124–127.
10. Sysolina, N. P. 2014. Economic security of the enterprise: textbook. Kirovograd: KNTU.

Злотенко А. Б. Цикличность опасностей, угроз и рисков инвестиционной деятельности предприятия

Статья посвящена анализу опасностей, угроз и рисков инвестиционной деятельности и поиска путей нейтрализации их негативного влияния на уровень экономической безопасности промышленных предприятий. Учитывая то, что следствием опасности является угроза, в ходе нейтрализации которой предприятие принимает решения и меры, связанные с риском, а негативным последствием риска может быть ослабление экономической безопасности, то есть продолжение существующей, или появление новой опасности, взаимосвязь понятий «опасность», «угроза» и «риск» представлена в виде циклической последовательности. Анализ параметров указанной последовательности и факторов дестабилизирующего влияния на экономическую безопасность промышленных предприятий позволит повысить степень их защищенности в процессе инвестиционной деятельности.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, экономическая безопасность, угроза, риск, дестабилизирующие факторы.

Zlotenko O. B. Cycle of dangers, threats and risks of investment activity of the enterprise

The article is devoted to the analysis of the dangers, threats and risks of investment activity and the search for ways to neutralize their negative impact on the level of economic security of industrial enterprises. Successful functioning and development of industrial enterprises in the modern conditions is impossible without constant technological and technical upgrading of production, which takes place at the expense of investments. In the process of investment activity, there are specific dangers, threats and risks that directly affect the level of economic security of the industrial enterprise. For the right choice of means of protection of the enterprise it is necessary to identify the factors of potential negative influence on the enterprise in the process of investing. Given that the consequence of danger is threat, in the course of neutralization of which the company makes decisions and takes measures associated with risk, and the negative consequence of risk may be the weakening of economic security, that is, the continuation of the existing, or the emergence of new danger, the relationship of the concepts of «danger», «threat» and «risk» are presented in the form of a cyclic sequence. Analysis of the parameters of the specified sequence and factors of destabilizing influence on economic safety of industrial enterprises will increase the degree of their security in the process of investment activity. The gradual narrowing of the spiral in time will indicate the success of the measures to enhance the economic security of the enterprise. In the context of economic security, the main consideration is the negative side of risk, although it can have both negative and positive effects. Most often the risk is treated as a combination of the probability of occurrence of danger and its negative consequences. At the same time, the risk and the threat are forms of danger: the risk represents a potential danger, and the threat is real. Particularly important tasks for the enterprise are search of ways to prevent and neutralize possible negative consequences of investment risks.

Key words: investment, investment activity, economic security, investment security, threat, risk, destabilizing factors.

Стаття надійшла до редколегії 04.04.2019

DOI: 13.33310/2521-120X-2019-12-1-24-28

УДК 338.43

Світлана КЛИМ

*кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри управління земельними ресурсами
Чорноморського національного університету імені Петра Могили,
м. Миколаїв, Україна
e-mail: upr.zem.resur@gmail.com*

Віра БУЛЬБУК

*магістрант Чорноморського національного університету імені Петра Могили,
м. Миколаїв, Україна
e-mail: upr.zem.resur@gmail.com*

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

У статті досліджені актуальні проблеми розвитку земельних відносин і управління земельними ресурсами. Вказується на те, що провідне місце у земельній сфері належить використанню земель на засадах спільної часткової власності на землю.

Висвітлено точку зору щодо розвитку агрохолдингових компаній, вказано на недоліки реалізації ідеї їх створення. Наводиться загальна оцінка земельної реформи в Україні.

Ключові слова: система управління, земельні ресурси, оцінка земель, рентний доход.

Існуюча непривабливість сільських територій гальмує інвестиційні процеси їх розвитку, розвитку конкурентноспроможності сільськогосподарських землекористувачів. В результаті цього, досягнення європейських стандартів за показниками рівня і якості життя населення стало недоступним для суспільства. Корупція і тіньова економіка, наслідки бездарного управління стали головною загрозою національної і продовольчої безпеки країни, вибору орієнтирів та пріоритетів створення сприятливого бізнес-клімату.

Можна констатувати, що масштаби соціально-економічних, екологічних та інших потрясінь потрібно шукати у невизначеності прогнозування, планування і управління земельними ресурсами, підпорядкованих для досягнення певної мети, а саме: невпинне зростання добробуту кожної сільської сім'ї.

Різні аспекти розвитку земельних відносин та управління земельними ресурсами, орієнтованих на досягнення високого рівня показників діяльності на землі досліджують як вітчизняні, так і зарубіжні вчені-економісти, землевпорядники та ін. Заслугують на увагу дослідження С. Волкова,

Д. Добряка, Є. Колтунова, В. Лозанського, А. Мартина, Л. Новаковського, С. Носова, П. Саблука, А. Сохничя, М. Ступеня, А. Третяка та ін.

Але разом з тим, ці дослідження потребують методологічного та методичного уточнення, доповнення, конкретизації, вивчення характеру трансферу подій, пов'язаних із обігом земель, створенням об'єднаних територіальних громад, розвитком організаційно-правових форм господарювання на землі і ін.

Тому, з огляду на вищесказане, метою статті є дослідження головних факторів і умов, що впливають на вироблення практичних рекомендацій з удосконалення управління земельними ресурсами в умовах входження України в європейський політико-економічний простір.

Сучасний розвиток аграрного сектора економіки, у тому числі сільськогосподарського землекористування бере свій початок реалізації з прийняття Декларації про державний суверенітет України від 16.07.1990 р., Земельного кодексу Української РСР та Постанови Верховної Ради України «Про земельну реформу» від 18.12.1990 р.

За роки незалежності динаміка земельних перетворень набрала вектор до зростання обсягів передачі у власність майже 30 млн га землі.

У загальному, розглядаючи процеси земельних перетворень, очевидно є тенденція до посилення деградаційних процесів у землекористуванні, спаду сільськогосподарського виробництва, фізичного вимирання людей, відсутність роботи на селі, медичного обслуговування, функціонування інфраструктури села тощо.

Це викликає справедливі нарікання селян на процеси, що відбуваються на селі, у землекористуванні, апараті державного управління і ін., що спричиняє дистанціювання народу від влади.

Але, останнім часом ми все більше і більше пересвідчуємося у неминучості зняття мораторію на купівлю-продажу земельних паїв, як найгіршу комбінацію земельних відносин на селі. В результаті цього сільські території стануть відкритими для великих агрокомпаній. Аксиомою є те, що зняття мораторію є інструментом в руках олігархів і чиновників для збагачення і монополізації ринку сільськогосподарської продукції.

Проблема зняття мораторію на купівлю-продаж земельних ділянок полягає ще й в тому, що органи державного управління поки що не змогли створити повноцінних умов побудови демократичної правової держави, а відтак реально державне регулювання процесами у земельній сфері відсутнє, що послаблює інститут репутації держави, довіру до влади. Крім того, політичний підтекст викликає сумнів, що бідне, безправне населення після зняття мораторію буде жити краще. Поки центральна влада буде очолювати корупцію, лобіювати інтереси олігархів, жити легше не стане, а продаж земельних паїв буде точкою відліку ще гіршого життя на селі. Селянин, продавши один раз свою землю – другий раз її не купить, бо вона вже може бути продана за європейськими цінами і навіть вище, враховуючи українські чорноземи. Треба пам'ятати, що земля – це «корова», яка не дасть людям померти.

На фоні вищеприведеного виникає запитання: чи такої реформи тривалий час украї-

нське суспільство очікувало? Реформа тоді має право такою називатись, коли люди краще живуть. Але про це говорити не приходить. У контексті висвітлення особливостей ходу земельних перетворень слід констатувати, що земельна реформа призвела до абсурду у сфері земельних відносин, активізувала зорганізовану економічну злочинність на сільських територіях.

Це вказує на важливість переосмислення системи орієнтирів регулювання земельних відносин у практичній діяльності суб'єктів господарювання на землі.

Але колесо історії вже назад не повернути. Судячи з намірів центральної влади, його залежності від МВФ і Світового банку, рано чи пізніше мораторій, очевидно, буде знято.

При цьому, велику роль має зіграти людський фактор. Саме від їхніх дій, їх професіоналізму, їх чіткої життєвої позиції залежатиме готовність продажі власних земельних паїв. Стрижневим питанням у сфері земельних відносин є недопущення продажі земельних паїв самими власниками цих паїв, чим буде досягнуто належний рівень економічної стабільності власника земельного паю. Потрібно пам'ятати фразу: у людини стільки неба над головою, скільки землі під ногами. Тому, щоб протидіяти загарбницькій організації купівлі земельних паїв, потрібно впровадити систему, орієнтовану на використання їх на засадах спільної часткової власності, об'єднуючи їх у цілісні земельні масиви, що відповідає інтересам власників цих паїв і територіальних громад.

Суть цих трансформаційних процесів полягає в тому, що в межах земельних об'єднань повинні бути сформовані організаційно-правові форми господарювання на землі, які найбільше відповідають інтересам селян. Це можуть бути фермерські господарства, колективні сільськогосподарські підприємства чи ін. форми господарювання. Висхідною умовою ухвалення таких рішень є показники посилення фінансового забезпечення власника паю.

Наприклад, здавши в оренду земельний пай з розміром орендної плати 3% від нормативної грошової оцінки земель, орендодавець у кінці року зможе отримати у грошовій

формі, залежно від розміру нормативної грошової оцінки земель, від 900 до 1000 грн. За пай площею 5 га ця сума складатиме приблизно 5 тис грн.

Але, працюючи на власному земельному паї у складі новоствореної господарської структури об'єднання, його власник реально буде отримувати 10–12 тис грн. щомісячно, або 100–120 тис грн. на рік. Тобто оцінка селянської праці на землі буде приблизно порівняна до праці робітника на заводі.

Запровадження такого механізму використання земельних паїв дасть можливість безпосередньо здійснювати контроль за екологією ґрунту, не допускаючи процесів дегуміфікації та ерозії, здійснювати зрошення та ін. заходи щодо збереження та відтворення родючості ґрунту. Важливо акцентувати увагу, що орендар цієї вимоги не дотримується, оскільки це не входить в його інтереси. Його інтереси – отримати прибуток будь-якою ціною.

Крім того, системне і цілеспрямоване використання землі може бути досягнуто завдяки гармонійному поєднанню галузі рослинництва і тваринництва, переробки сільськогосподарської продукції та інших сфер діяльності на селі, виходячи з наявних трудових, природних, фінансових та ін. ресурсів.

Реалізація таких принципів економічної політики на селі є фундаментальною основою підвищення ефективності землекористування. Це буде дієвий удар по концепції, що начебто продуктивність орних земель у Польщі є вищою у 8–10 разів, а інших країн Європи – у 12–15 разів. Але таке розуміння суті справи є некоректним. Наприклад, якщо урожайність озимої пшениці в Україні становить 50 ц/га, то невже у Польщі вона буде складати 500 ц/га? Очевидно, що ні.

Потрібно переглянути методологічні положення визначення продуктивності (ефективності) землі. Самперед, економічну ефективність землі потрібно визначати як суму ефективностей усіх видів діяльності, оскільки господарська діяльність без землі не може існувати. В такому випадку, враховуючи родючість українських чорноземів, ефективність використання землі в аграрному секторі економіки досягне рівня європейського.

Одне з проблемних питань в Україні – поширення агрохолдингів. В Україні кількість агрохолдингів, що використовують понад 50 тис га земель, складає 50 [1, с. 198], хоча є агрохолдинги, що використовують понад 300 тис га землі. Серед науковців сьогодні немає однозначної думки щодо їх створення, про що свідчить думка таких авторитетів, як Президента НААН України Е. Гадзало. На його думку, агрохолдинг – це явище, яке руйнує всю систему земельних відносин на селі. У них криється багато корупційних схем з «відмиванням» грошей, з офшоризацією і є генератором існуючих проблем на селі. Ключова проблема полягає в тому, що вони паразитують на отриманні земельної ренти, яка їм не належить.

Причому, із зростанням їх площі така рента зростає. За таких умов принципово важливим є не допустити продажі земельних паїв агрохолдингам, розуміючи те, що вони сьогодні знаходяться під потужним впливом політичної кон'юнктури і головним чином спрямовані на обезземелення селян, отримуючи надприбутки за рахунок, власне, самих селян.

Про це говорить факт зниження нормативної грошової оцінки орних земель з 01.01.2018 р. майже на 3,5 тис грн [1].

У контексті сказаного варто зазначити – ми є свідками того, що ліквідність орної землі не знизилась, про що виразно демонструють інститути громадянського суспільства. Але чому знизилась грошова оцінка земель, і без того будучи нижчою на порядок від ціни європейської? Відповідь лежить на поверхні. Із зниженням грошової оцінки знижується розмір орендної плати за земельні паї, податок за землю та ін.

Наприклад, при використанні агрохолдингами 5 млн га орних земель, розмірі орендної плати лише на рівні 3% від грошової оцінки ріллі і розміру, на який знизилась ціна землі, орендодавцям буде недоплачено понад 0,5 млрд грн орендної плати. Крім того, маніпуляції із зниженням нормативної грошової оцінки орних земель дають вагомий підстави вважати, що це зроблено з метою зниження продажної ціни земельних паїв на випадок зняття мораторію. Тобто, під дахом МВФ

планується прямий грабунок власників земельних паїв на мільярди гривень, і цьому потрібно всіма можливими засобами протистояти. Особливо, коли наша держава перетворюється на олігархічну.

У цьому контексті треба зазначити, що чинне законодавство, зруйновані системи судочинства і відповідальності демонструють хибність земельної політики України, що ускладнює територіальний розвиток і забезпечення конкурентоспроможності аграрного сектора економіки. Визнання цього факту є початком великої роботи з перетворення земельно-ресурсного потенціалу у джерело достатку і високих стандартів якості життя селян і всього суспільства.

Сучасний погляд на земельну реформу дозволяє зробити переконливий висновок, що аферою віку, яка не має нічого спільного з покращенням життя селян, створенням сприятливих умов для підвищення соціально-економічного розвитку сільських територій та екологізації сільськогосподарського землекористування і системи ґрунту, є силове нав'язування «земельними реформаторами» селянам ідеї розпаювання земель колективної власності з винесенням в натуру (на місцевість) земельних паїв. Вимушена передача земельних паїв орендарям через брак матеріально-фінансових ресурсів є недосконалим і

малоефективним методом використання сільськогосподарських угідь та реалізації їх права на працю. Орендна плата не забезпечує навіть першої необхідності орендодавця, хоча приносить великі збитки ґрунтовій системі через надмірні втрати енергоресурсу ґрунту – гумусу.

Щоб реально задовольнити потреби власників земельних паїв, потрібна умова участі їх у підприємницькій діяльності на власній землі. Тому надзвичайної актуальності набуває використання паїв на засадах спільної часткової власності на землю. Хоча в Україні поки що не створена концепція такого методу господарської діяльності на землі, але суть його така, що кожний власник, увійшовши в об'єднання, повинен приймати участь у роботі за «бригадним методом». При цьому оцінка його праці буде прирівняна до оцінки праці у промисловості. Але важливо інше, – зникне безробіття на селі, з'являться можливості стабілізації політичної, економічної, соціальної ситуації в рамках територіальних громад, будуть усунуті фактори, що роз'єднували людей.

Для держави в цілому ці процеси відіграватимуть позитивне значення, оскільки буде ліквідовано тіньову економіку, буде закрито шлях до офшоризації та ін. Це базові речі, які зроблять кожного працюючого селянина самодостатнім, впевненим у завтрашньому дні.

Список використаних джерел

1. Мартин А. Г. Регулювання ринку землі. Монографія. – К.: Аграр Медіа Груп, 2011. – 254 с.
2. Земельний кодекс України. Науково-практичний коментар / за ред. В. І. Семчика. – К.: Ін-Юре, 2003. – 676 с.
3. Конституція України. – К.: Преса України. – 1997. – 80 с.

References

1. Martin, A. G. 2011. Adjusting of market of land. Monografia. Kiev: Agrar Media Grup, pp. 254.
2. Zemelny kodex Ukrainy. Scientific practical comment. 2003. Kiev, pp. 676.
3. Constitution of Ukraine. 1997. Kiev, Presa Ukrainy, pp. 80.

Клым С., Бульбук В. Методологические основы формирования сельскохозяйственного землепользования на современном этапе

В статье исследованы актуальные проблемы развития земельных отношений и управления земельными ресурсами. Указывается на то, что ведущее место в земельной сфере принадлежит использованию земель на принципах общей частичной собственности на землю.

Освещена точка зрения развития агрохолдинговых компаний, указаны недостатки реализации идей их создания. Приводится общая оценка земельной реформы в Украине.

Ключевые слова: система управления, земельные ресурсы, оценка земель, рентный доход.

Klym S., Bulbuk V. Methodological ground of the agricultural land-utilization in the modern period

The article highlights up-to-date problems of land-utilization system development and land resources management. The processes of land transformations intensified the decline in agricultural production,

degradation processes in land-utilization system, led to physical extinction of people, lack of work and medical care in the village and caused other problems. This led to the distancing of the people from the government.

It is argued that the moratorium cancellation on the sale and purchase of land shares in rural areas will become vulnerable for corrupt large agribusinesses actions. The moratorium cancellation is a tool for oligarchs and officials for their own enrichment and for the agricultural business monopolization. When the government heads the corruption and lobbying the oligarchs interests, the sale of land shares will become the starting point for the rural life deterioration.

The authors point out the importance of rethinking the system of land relations regulation guidelines, preventing the sale of land shares, which will allow the land shares owners to achieve an appropriate level of economic stability.

It is analyzed that the land-utilization on the basis of tenancy in common is on top in the land sector. Land shares on the basis of of tenancy in common should be merged into integral land tracts, that is in the interests of both owners of the land shares and amalgamated communities. Such a principle of using land shares will allow increasing the income (by 15–20 times annually) of those land shares owners who would take part in social production.

The attention is focused on the fact that the economic efficiency of land-utilization must be determined as the total of the effectiveness of all types of land activity.

It is pointed on the development of agribusiness holding company peculiarities; and it is noted the shortcomings of their creation. It is emphasized such the companies parasitize the appropriation of land rent, which does not belong to them. The general evaluation of land reform in Ukraine is defined.

Keywords: management system, land resources, land assessment, rental income.

Стаття надійшла до редколегії 10.04.2019

DOI: 13.33310/2521-120X-2019-12-1-29-36

УДК 316.346.2:316.35:316

Алла ГРУШЕВА

*кандидат педагогічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту
Університету державної фіскальної служби України,
м. Ірпінь, Україна
e-mail: gryshevaska@ukr.net*

Інна КАНЦУР

*кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту
Університету державної фіскальної служби України,
м. Ірпінь, Україна
e-mail: kig2017@ukr.net*

УПРАВЛІНСЬКІ АСПЕКТИ ГЕНДЕРНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ: ІНСТИТУЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ

У статті досліджено управлінські аспекти інституційних механізмів впровадження та забезпечення гендерної політики в Україні. Представлено напрямки системного законодавчого регулювання гендерної рівності, що реалізовується за допомогою певних інститутів та механізмів. Вивчено інституційні механізми передового європейського досвіду, особливості їх міждисциплінарного характеру та міжсекторального підходу. Розглянуто інституційну модель дослідження і регулювання гендерних відносин в Україні.

Серед багатьох перелічених механізмів визначені проблеми та напрямки елементарного стратегічного бачення переваг гендерної політики у сфері забезпечення рівних прав і можливостей жінок та чоловіків. Обґрунтовано висновки про необхідність запровадження національного та інституційного механізмів розвитку гендерної рівності.

Ключові слова: регулювання, управління, інституційний механізм, гендер, гендерна політика, гендерна рівність, рівність прав і можливостей, державний устрій.

Постанова проблеми. Становлення сучасного суспільства є складним трансформаційним процесом, який не може обійтися без національного механізму гендерних перетворень, функціонування якого свідчить про рівень демократичності держави та її соціальної зорієнтованості.

Нині, гендерний складник досить міцно «вживився» і розвивається практично в усіх галузях вітчизняних наук – від філософії, соціології, історії, релігієзнавства, культурології, психології до економіки, правознавства, сфери політики, державного керівництва тощо. Та, насамперед, – гендер став необхідним базовим конструктом (нарівні із такими стратифікаційними категоріями, як «клас», «раса», «етнічність») усіх перетворень суспільного життя, невід’ємними учасниками якого є жінка і чоловік як соціокультурні статі. Тож, у цілому маємо говорити про загальну «гендеризацію» сучасного українського суспільства [8].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З питань розробки, впровадження та регулювання гендерної політики вітчизняними та зарубіжними науковцями і практиками підготовлено й опубліковано великий доробок праць. Серед них: М. Білінська, С. Вихор, Т. Ганзицька, Л. Гонюкова, І. Горошко, Л. Даниленко, І. Іванова, І. Кочурська, В. Кравець, К. Левченко, Т. Марцинюк, Т. Мельник, І. Мунтян, С. Матюшкова, В. Олійник, М. Полив’яна, О. Сулова, М. Скорик, Г. Фесенко. О. Цокур та ін.

Вчені зазначають проблемність даної сфери в умовах сьогодення, наголошуючи на механізми її впровадження, регулювання, розуміння важливості та адаптації гендерної політики в різні галузі суспільної діяльності.

Багаточисельні дослідження з механізмів впровадження гендерної політики констатують, що в українському суспільстві вони ще не працюють на випередження, однак черговий

раз підтверджують, що й універсальних гендерних механізмів, які б підходили до всіх сфер суспільного життя не існує. Це специфічна політика, яка потребує часу та комплексного механізму впровадження гендерної рівності.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження управлінських аспектів інституційних механізмів впровадження гендерної політики в Україні, забезпечення та визначення напрямів її системного законодавчого регулювання.

Виклад основного матеріалу. Гендерна політика в Україні постає зовсім у новому, актуальному світлі, особливо в умовах обраного на побудову європейських демократичних інститутів курсу. Це вимагає утвердження цінності гендерної рівності та регулювання й удосконалення механізмів гендерної політики як у суспільстві загалом, так і у різних його інституціях зокрема. Це, насамперед: недопущення гендерної дискримінації, забезпечення рівної участі жінок і чоловіків у прийнятті суспільно важливих рівних можливостей щодо поєднання професійних і сімейних обов'язків; унеможливлення проявів гендерного насильства тощо [1].

Нині серед науковців та практиків активувалася полеміка стосовно того, що питання гендерної рівності в демократичному державному устрою країни є нав'язаними нам із західного суспільства та штучно надуманими. Інші – вважають, що офіційна гендерна політика України таки дійсно спрямована переважно на жінок, причому у приватній (сімейній) сфері, що суперечить цінності рівних можливостей для жінок і чоловіків. Очевидно, що в управлінні домогосподарств гендерна рівність вже досягнута. «Жінки мають усі права», оскільки лівова частина обов'язків дійсно лежить на плечах жінки. Якщо говорити про рівність у побутовому житті, то на домашню працю жінка в середньому витрачає 3 години на день, а у вихідні – 5–6 годин. Чоловік – від 45 хвилин до години. На ринку праці зайнято 63% жінок та 68% чоловіків. Тобто такого класу, як домогосподарка в Україні майже не існує. Працюють обидва, але хатніми справами займається переважно жінка [16].

З огляду на зазначену ситуацію демократичний вітчизняний соціум вимагає пошуків таких механізмів, які б могли: збалансувати гендерну дискримінацію і асиметрію в демократичному соціумі; забезпечити відсутність ієрархії та нерівності «чоловічого» і «жіночого»; досліджувати дійсність із позицій толерантності, гармонізації статево-рольової взаємодії, паритетних і збалансованих відносин між статтями, їх конструктивного і консенсусного співіснування.

Відомо, що ключову роль у постановці питань гендерної рівності відіграє Верховна Рада України. І незважаючи на суперечності цієї, на наш погляд, важливої проблеми, помітні перетворення в сфері регулювання вітчизняних гендерних механізмів протягом останніх десяти років все ж таки відбуваються:

- 8 вересня 2005 р. Верховною Радою України був прийнятий Закон України «Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків»;
- Постановою Кабінету Міністрів України 2007 рік в Україні було проголошено Роком гендерної рівності (від 5 вересня 2007 р.);
- Постановою Кабінету Міністрів України створено Міжвідомчу раду з питань сім'ї, гендерної рівності, демографічного розвитку та протидії торгівлі людьми;
- затверджено Стратегію державної кадрової політики на 2012–2020 роки, де забезпечення гендерної рівності є одним із першочергових завдань реалізації державної кадрової політики тощо.

На початку триденного Саміту зі сталого розвитку, 25 вересня 2015 р., 193 держави – члени ООН одностайно ухвалили сміливу нову глобальну програму з ліквідації бідності до 2030 року та забезпечення сталого майбутнього. Гендерна рівність займає тут п'яту позицію і передбачає досягнення гендерної рівності та розширення прав і можливостей жінок і дівчат [11].

Для того щоб трансформаційні процеси були ефективними в Україні, вони потребують системного законодавчого регулювання, яке має реалізовуватися за допомогою необхідних інститутів та механізмів.

Інституційні механізми це – створення органів, державних установ, призначення окремих посадовців у законодавчій і виконавчій

владі, в органах місцевого самоврядування, які формують та реалізують державну гендерну політику; сприяючи створенню та діяльності недержавних організацій гендерного спрямування; взаємодія органів влади та громадянського суспільства [11].

Частіше за все інституційний механізм представлений департаментами, відділами в міністерствах, що підпорядковуються Прем'єр-міністру або Президентові. Іноді створюються спеціальні посади Міністрів з питань гендерної рівності. Наприклад, для Скандинавських країн, а також Польщі, Естонії, Литви характерні такі інститути, як омбудсмен або агентства із забезпечення рівності.

У деяких країнах жінки-парламентарії створюють жіночі комітети, за допомогою яких вносять питання повноважень та рівності жінок у порядок денний роботи парламенту. Так, у 1998 р. членами Естонської державної Асамблеї було створено Асоціацію жінок на рівні прийняття рішень та підтримки залучення жінок до політики. Такі ж механізми існують і у Португалії (1995 р.), Литві (1997 р.), Франції (1999 р.) [3].

Вважаємо за доцільне розглянути детальніше результати роботи інституційного механізму в деяких європейських країнах. Цікавим для нас став приклад Данії і Швеції. Ще в 1975 р. в країні була створена Рада з питань рівності. Після прийняття закону про рівність статей у 2000 р. була заснована посада Міністра з питань рівності, який відповідає за діяльність уряду в галузі рівності статей, а також координує роботу міністерств, спрямованих на забезпечення будь-якої рівності. Наступним структурним елементом став Національний центр досліджень і інформації з питань рівності статей, який є політично незалежною установою. Він проводить збирання інформації, підготовку та поширення документації, а також організовує дебати з проблем гендерної рівності [5].

У Швеції де питання гендерної рівності реалізуються вже більше ніж п'ятдесят років, інституційна модель процесів регулювання та дослідження гендерних відносин містить три основних елементи, які діють на рівні інституцій політики і держави:

- ухвалення рішень («дія згори до низу»);

- вплив на ухвалення політичних рішень на рівні громадських ініціатив (представлених жіночим рухом Швеції – «дія знизу вгору»);
- досліджень гендерних відносин у шведському суспільстві на рівні інституцій освіти і науки, а також двох посередників та зв'язки між елементами і посередниками.

Слід наголосити про так званих посередників в інституційному процесі регулювання і дослідження гендерних відносин. Цю роль виконують Шведський секретаріат з гендерних досліджень та ЗМІ. Основні завдання Секретаріату: полягають у:

- здійсненні загального огляду гендерних досліджень, поширюючи результати досліджень в академічній спільноті, серед політиків, у громадському секторі тощо;
- поглибленні усвідомлення значущості гендерної тематики в суспільній свідомості шведського суспільства загалом і на державному рівні зокрема; проаналізувати статус і розвиток можливостей гендерного мейнстрімінгу в усіх сферах життя [5].

Розглядаючи інституційні засади регулювання гендерних відносин в Україні у порівнянні із Швецією Марценюк Т. О. зазначає, що Швеція, як країна-лідер у сфері забезпечення гендерної рівності може слугувати для нас корисним прикладом регулювання й дослідження гендерних відносин [10]. Так, на основі багаточисельних досліджень автором за прикладом інституційної моделі регулювання і дослідження гендерних відносин у Швеції розроблено відповідну модель для України (рис. 1):

- 1) слабкі зв'язки у моделі зображено пунктирними лініям;
- 2) стрілка показує напрям зв'язку.

Подібно до шведської моделі, українська також включає інституції політики і держави, освіти і науки, жіночі організації і посередника – ЗМІ. Власне, українська модель загалом містить ті ж самі або подібні елементи, що й шведська, принаймні, на рівні інституцій політики та держави, і частково на рівні інституцій освіти і науки. Однак, у порівнянні зі шведською моделлю, в українській – відсутній такий важливий фактор як жіночий рух, що забезпечує дію «знизу». Також, відсутній

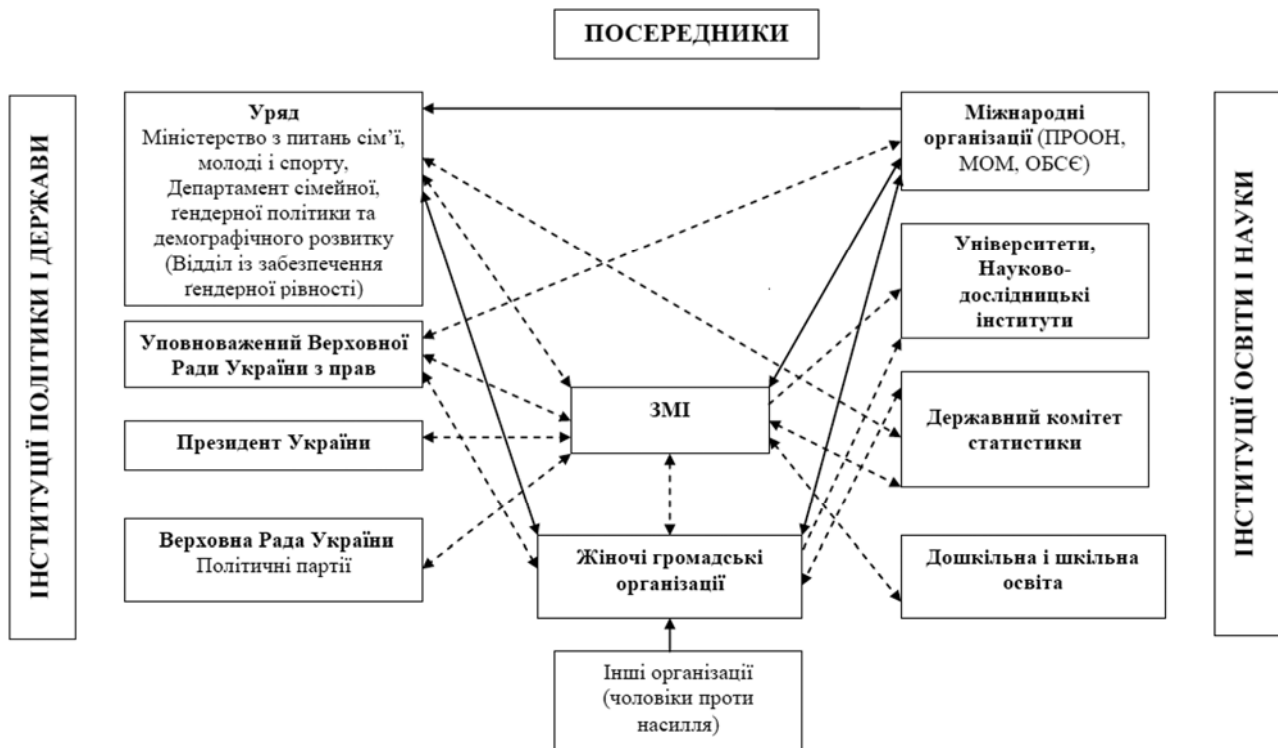


Рисунок 1. Інституційна модель дослідження і регулювання гендерних відносин в Україні [10]

важливий посередник, передусім, між інституціями держави-політики і освіти-науки, а також зв'язки між елементами моделі [10].

Ми погоджуємося з представленою вище авторською моделлю, однак вважаємо, що для ефективності регулювання гендерних механізмів, необхідно щоб зв'язки між елементами моделі були двосторонніми.

У цьому аспекті важливо наголосити, що ефективність процесу регулювання гендерних відносин у Швеції, великою мірою зумовлюється за безпосередньої участі жінок у прийнятті політичних рішень на найвищому рівні. Так, якщо у Швеції цей показник дорівнює майже 50%, то для України притаманна зовсім інша ситуація. Наприклад, склад Верховної Ради України характеризується майже суцільним домінуванням чоловіків. За період незалежності в Українському парламенті відсоток жінок не дорівнював навіть 10%. А до 2006 року – взагалі було близько 5% жінок. Зараз 12.5% [14]. За цим показником Україна знаходиться на 109 місці (серед 128 країн) за кількістю жінок у парламенті [2].

З метою реалізації заходів Державної програми забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків на період до 2016 року, затвердженої Постановою Кабіне-

ту Міністрів України від 26 серпня 2013 р., Національне агентство України з питань державної служби здійснює видання статистичного довідника «Державна служба в цифрах», в якому проводиться аналіз співвідношення кількості чоловіків/жінок до загальної чисельності державних службовців та посадових осіб місцевого самоврядування. З 2001 р. налагоджено збирання гендерно-чутливої статистики. Наразі, вона збирається за 113 показниками та кожні два роки видається статистична збірка «Жінки і чоловіки в Україні» [6]. Відповідно до класифікації Міжпарламентської спілки (Inter-Parliamentary Union) Україна належить до групи країн із «безумовним домінуванням чоловіків». За критерієм участі жінок у парламенті країни поділяють на шість груп (табл. 1).

За результатами дослідження «Громадська думка населення України про демократію», третина населення України вважає, що участь жінок у політичному демократичному устрою могла б покращити стан справ у структурах інституцій влади, (табл. 2). Причому, такі дослідження проводяться з періодичністю в 7–8 років, однак динаміка й нині продовжує залишатися майже незмінною. Серед опитаних 55% респондентів схиляються до

Таблиця 1 – Представництво жінок у парламентах країн світу

Група країн	Частка жінок	Кількість країн
Країни-лідери за політичним представництвом жінок	30–45	19
Гендерно перспективні країни	15–30	72
Країни з високою гендерною диспропорцією	10–15	37
Країни з безумовним домінуванням чоловіків	5–10	35
Країни з винятково низьким представництвом жінок	До 5	16
Країни з чоловічими парламентами	0	0

Джерело: Inter-Parliamentary Union <http://www.ipu.org>.

Таблиця 2 – Участь жінок у політичному демократичному устрою держави

	Разом	Чоловіки	Жінки
Не згоден / Скоріше не згоден, ніж згоден	16,9	21,7	13,1
Важко сказати напевно	26,4	30,3	23,2
Скоріше згоден, ніж не згоден/ Згоден	52,0	43,0	59,2
Немає відповіді	4,8	5,1	4,5
Разом	100	100	100

Джерело: [10].

думки про те, що участь жінок у політиці могла б покращити стан справ у структурах влади [10, с. 179].

Як зазначалося вище, важливою складовою формування ефективних гендерних підходів є інституції освіти та науки. Теоретичний аналіз показав, що в Україні при університетах існує ціла низка науково-дослідних центрів з вивчення проблем гендерної рівності. Серед них Харківський центр гендерних досліджень, Одеський науковий центр жіночих досліджень, Всеукраїнський жіночий центр інформації та соціально-економічної адаптації, Київський дослідницький та консультативний гендерний центр, Київський інститут гендерних досліджень (1999 р.), науково-дослідницький центр «Жінка і суспільство» у Львові та інші. Проте кількість існуючих суб'єктів скоріше характеризуються малопомітністю. Як справедливо зазначає Л. Смоляр, «жіночі та гендерні дослідження залишаються достатньо маргінальним сегментом наукового поля України» [15].

Причинами такого стану є: особливість української ситуації щодо регулювання та дослідження гендерних відносин – це:

- розрив між теоретиками і практиками [13];
- залежність соціально-політичної активності жіночого руху на пострадянських теренах від західного фінансування [7];
- домінуванням патріархатних традицій, новизною тематики в пострадянській академічній науці та необхідністю концептуального і практичного самовизначення гендерних досліджень у сучасних умовах [4];
- відсутність державного фінансування, нерозуміння актуальності проблематики, недостатня ініціативність дослідників [9].

Оскільки основні засади гендерної політики держави визначає Верховна Рада України, то інтеграція гендерного принципу у програми та бюджети лежить в законодавчій площині. Від ефективного парламентського контролю за виконанням законодавчих актів у цій сфері залежить забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків. Слід відмітити, що у деяких секретаріатах із 29 комітетів Верховної Ради України призначено відповідальних за надання консультативної та методичної допомоги з питань забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків. Хоча за законом – мають бути у кожному комітеті. Крім того у Верховній Раді України у складі комітету з питань прав людини, національних меншин і міжнародних відносин працює підкомітет з питань гендерної рівності і недискримінації. У кінці 2014 р. створено Міжфракційне депутатське об'єднання «Рівні можливості» (МФО «Рівні можливості») з метою відстоювання гендерної рівності, в тому числі в питаннях активного залучення жінок до суспільно-політичного життя. Серед пріоритетів об'єднання – боротьба з домашнім насиллям, захист прав жінок і дітей, створення рівних можливостей для чоловіків і жінок у різних сферах суспільного життя [12].

Водночас, Кабінет Міністрів України також забезпечує проведення єдиної державної гендерної політики, координуючи роботу органів виконавчої влади щодо забезпечення гендерної рівності. Спеціально уповноваженим

центральним органом виконавчої влади з питань забезпечення рівних прав і можливостей жінок і чоловіків визначено Міністерство соціальної політики України. При Міністерстві створено Міжвідомчу раду з питань сім'ї, гендерної рівності, демографічного розвитку, запобігання насильству в сім'ї та протидії торгівлі людьми, Експертну раду з питань дискримінації за ознакою статі, яка створена з метою недопущення дискримінації, забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків, запобігання гендерному насильству.

На регіональному та місцевому рівнях також функціонують структурні підрозділи на яких покладено завдання щодо забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків у всіх сферах суспільного життя. Крім того у 8 регіонах України працюють радники голів обласних державних адміністрацій з гендерних питань.

Резюмуючи зазначене, можна зробити висновок, що в Україні побудовано досить потужну національну вертикаль, з втілення та регулювання гендерної політики. Однак, як показує практика результативність її функціонування ще достатньо слабка. На жаль, в країні є міста, райони, області де взагалі немає уповноважених (координаторів) з питань гендерної політики, відсутні консультативно-дорадчі органи, а проблемами подолання дискримінації за ознакою статі або взагалі ніхто не займається, або робота проводиться формально. Стає очевидним, що для забезпечення гендерної рівності в українському суспільстві сьогодні не вистачає елементарного стратегічного бачення переваг гендерної політики.

Дослідники наголошують, на важливу роль у цьому сенсі міжсекторального підходу, який передбачає введення посад радників з гендерних питань, діяльність консультативно-дорадчих органів, створення та підтримку діяльності гендерних ресурсних та освітніх центрів, інтеграцію гендерних принципів у програми та бюджети на всіх рівнях [5].

Висновки і перспективи досліджень. Аналіз інституційних механізмів регулювання гендерної політики в Україні показав, що в правовому полі в країні певною мірою реалізуються вимоги ст. 24 Конституції України та Закону України «Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків», є вагомими кроки до створення умови для забезпечення збалансованого представництва жінок і чоловіків у виборних органах влади всіх рівнів. Слід констатувати також, що якість і результати проведення такої роботи в межах регіонів відрізняються своєю активністю.

Таким чином, дослідницька складова інституційного механізму дослідження і регулювання гендерних відносин в Україні є дуже суперечливою. А зв'язок між інституціями політики і держави та інституціями освіти і науки є досить слабким. Маємо надію, що передовий досвід європейських країн, та їхня підтримка в ефективній співпраці державних українських інституцій активізують реалізацію гендерних механізмів на якісному рівні, зменшуючи розрив щодо забезпечення гендерної рівності в Україні через формування гендерно чутливого законодавства та міжсекторальну співпрацю.

Список використаних джерел

1. Parsons T. The superego and the theory of social systems // Social structure and personality. N.Y.: Free Press, 1964.
2. Wängnerud L. Testing the Politics of Presence Empirically. The Case of Women's Representation in the Swedish Riksdag. Budapest, 2005.
3. Гендерна політика в системі державного управління: підручник / Л. В. Гонюкова, Л. О. Воронько та ін. ; за заг. ред. М. М. Білинської. – Запоріжжя : Друкар. світ, 2011. – С. 93–120.
4. Гендерний розвиток в Україні: Реалії і перспективи. – К.: ПРООН, 2003. – С. 95.
5. Гонюкова Л. В., Педченко Н. С., Сучасний механізм упровадження гендерної політики в Україні / *Вісник НАДУ при Президентові України*. 2016 № 2. URL: <http://visnyk.academy.gov.ua/pages/dop/54/files/6ef17aa5-7aff-41ef-8f64-37f3e81a7518.pdf> (дата звернення: 15.04.2019).
6. Державна служба в цифрах – 2015. Національне агентство України з питань державної служби. URL: http://www.center.gov.ua/attachments/article/26/CSF_2015_UKR.pdf (дата звернення: 15.04.2019).
7. Жеребкина И. Кто боится феминизма в бывшем СССР? // *Femina Postsovetica. Украинская женщина в переходный период: от социальных движений к политике* / [под ред. И. Жеребкиной]. – Харьков: ХЦГИ, 1999. – С.11-82.
8. Ільченко О. Гендерний підхід як нова методологія наукових досліджень в галузі педагогіки: генеза розвитку. URL: file:///C:/Users/Alla%20Grusheva/Downloads/pena_2011_3_6.pdf (дата звернення: 15.04.2019).
9. Лавриненко Н.В. Женщина: самореализация в семье и обществе (гендерный аспект). – Киев: ВИПОЛ, 1999. – С. 8.

10. Марценюк Т.О. Інституційні засади регулювання гендерних відносин: дис. канд. соц. наук: 22.00.03 / Тамара Олегівна Марценюк. – К., 2009. – 307 с.
11. Мельник Т. М. Творення суспільства гендерної рівності: міжнародний досвід. Закони зарубіжних країн з гендерної рівності. – 2-ге допов. вид. / Т. М. Мельник. – Київ: Стілос, 2010. – 440 с.
12. Міжфракційне об'єднання «Рівні можливості» дбатиме за гендер – Геращенко. URI:
13. http://ipress.ua/ljlive/mizhfraktsiyne_obiednannya_rivni_mozhlyvosti_dbatyme_za_ender__gerashchenko_13414.html (дата звернення: 15.04.2019).
14. Плахотнік О. Гендерної рівності тернисті шляхи... / Ольга Плахотнік // *Информационно-просветительское издание «Я»*. – 2006. – № 3.
15. Плотян С. Гендерний аналіз парламентських та місцевих виборів 2006 року / Сергій Плотян. – К.: ТОВ «АДЕФ-Україна», 2006. – 36 с.
16. Смоляр Л.О. Становлення гендерної освіти в Україні / Л.О. Смоляр // *Основи теорії гендеру: навчальний посібник* / [відповід. ред. М.М. Скорик]. – К.: К.І.С., 2004. – С. 504-519.
17. ТОП-5 міфів про гендерну рівність. URI: <http://porogy.zp.ua/2016/12/top-5-mifiv-pro-gendernu-rivnist/> (дата звернення: 15.04.2019).

References

1. Parsons T. 1964. The superego and the theory of social systems // *Social structure and personality*. N.Y.: Free Press.
2. Wängnerud L. 2005. Testing the Politics of Presence Empirically. The Case of Women's Representation in the Swedish Riksdag.
3. Honiukova, L., Voronko L. 2011. Gender policy in the system of public administration: textbook. Zaporozhye: the printer. world. pp. 93-120.
4. Gender Development in Ukraine: Realities and Prospects. 2003. P. 95.
5. Honiukova L., Pedchenko N. 2016. The Modern Mechanism for the Implementation of Gender Policy in Ukraine. Vestnik NAPA under the President of Ukraine, № 2, available at: <http://visnyk.academy.gov.ua/pages/dop/54/files/6ef17aa5-7aff-41ef-8f64-37f3e81a7518.pdf>
6. Civil Service in figures - 2015. 2015. National Agency of Ukraine for Civil Service, available at: http://www.center.gov.ua/attachments/article/26/CSF_2015_UKR.pdf
7. Zhrebkyna I. 1999. Who is afraid of feminism in the former USSR. Ukrainian woman in transition: from social movements to politics. Kharkiv. *KCGI*. pp. 11-82.
8. Ilchenko O. 2011. Gender approach as a new methodology of scientific research in the field of pedagogy: the genesis of development, available at: file:///C:/Users/Alla%20Grusheva/Downloads/pena_2011_3_6.pdf
9. Lavrynenko N. 1999. Woman: self-realization in the family and society (gender aspect). Kiev. *VIPOL*. P. 8.
10. Martseniuk T. 2009. Institutions for setting gender issues: dis. Cand. soc. Sciences. 22.00.03. P. 307.
11. Melnyk T. 2010. Creativity Suspension of Gender Sustainability: International Dos. Law for foreign countries of gender. Kyiv. *Stilos*. P. 440.
12. Mizhfraktsiyne ob'ednannya "Rivny can" datima for gender – Gerashchenko. 2012, available at: http://ipress.ua/ljlive/mizhfraktsiyne_obiednannya_rivni_mozhlyvosti_dbatyme_za_ender__gerashchenko_13414.html
13. Plakhotnik O. 2006. Gender relations of thorns ... Informational and educational publication "I", 3.
14. Plotian S. 2006. Tender analysis of parliamentary and sexual vibrations in 2006. *Kyiv TOV "ADEF-Ukraine"*. P. 36.
15. Smoliar L. 2004. Establish a theory for Gender: headache. Kyiv. *K.I.S.* pp. 504-519.
16. TOP-5 mifiv about gender equality. 2016, available at: <http://porogy.zp.ua/2016/12/top-5-mifiv-pro-gendernu-rivnist/>

Грушева А. А., Канцур И. Г. Управленческие аспекты гендерной политики в Украине: институциональные механизмы регулирования

В статье исследовано управленческие аспекты институциональных механизмов внедрения и обеспечения гендерной политики в Украине. Представлены направления системного законодательного регулирования гендерного равенства, которые реализуются с помощью определенных институтов и механизмов. Изучено институциональные механизмы передового европейского опыта, особенности их междисциплинарного характера и межсекторального подхода. Рассмотрено институциональную модель исследования и регулирования гендерных отношений в Украине.

Среди многих перечисленных механизмов определены проблемы и направления элементарного стратегического видения преимуществ гендерной политики в сфере обеспечения равных прав и возможностей женщин и мужчин. Обоснованы выводы о необходимости введения национального и институционального механизмов развития гендерного равенства.

Ключевые слова: регулирование, управление, институциональный механизм, гендер, гендерная политика, гендерное равенство, равенство прав и возможностей, государственное устройство.

Grusheva A. A., Kantsur I. G. Administrative Aspects of Gender Policy in Ukraine: Institutional Regulatory Mechanisms

The article analyzes the managerial aspects of institutional mechanisms for implementing and ensuring gender policy in Ukraine. Directions of system legal regulation of gender equality, implemented with the help of certain institutes and mechanisms, are presented. The institutional mechanisms of advanced

European experience, peculiarities of their interdisciplinary character and intersectoral approach are studied. The institutional model of research and regulation of gender relations in Ukraine is considered.

Among the many of these mechanisms, the problems and directions of the elementary strategic vision of the benefits of gender policy in ensuring equal rights and opportunities for women and men are identified. The conclusions are grounded on the necessity of introducing national and institutional mechanisms for the development of gender equality.

The authors conclude that Ukraine has built a very strong national vertical, on the implementation and regulation of gender policy. However, as practice shows, the effectiveness of its functioning is still rather weak. Unfortunately, there are cities, districts, regions where there are no gender advisers (coordinators) at all, there are no consultative and advisory bodies, and there are no problems with the elimination of discrimination on the basis of sex, or nobody is engaged at all, or the work is carried out formally. It becomes obvious that in order to ensure gender equality in Ukrainian society today there is not enough elementary strategic vision of the advantages of gender policy.

Thus, the research component of the institutional mechanism for research and regulation of gender relations in Ukraine is very controversial. But the link between the institutions of politics and the state and institutions of education and science is rather weak. We hope that the best practices of European countries and their support in the effective cooperation of state Ukrainian institutions will intensify the implementation of gender mechanisms at a qualitative level, reducing the gap in ensuring gender equality in Ukraine through the formation of gender sensitive legislation and cross-sectoral cooperation.

Key words: regulation, management, institutional mechanism, gender, gender policy, gender equality, equality of rights and opportunities, state system.

Стаття надійшла до редколегії 18.04.2019

DOI: 13.33310/2521-120X-2019-12-1-37-43

УДК: 614: 342: 1+345.77]. 33.012.23

Оксана КРАСНОВА

*викладач кафедри соціальної медицини,
організації та економіки охорони здоров'я з біостатистикою,
Українська медична стоматологічна академія,
м. Полтава, Україна
e-mail: krasnovaoksana197@gmail.com*

Тетяна ПЛУЖНІКОВА

*к. м. н., старший викладач кафедри соціальної медицини,
організації та економіки охорони здоров'я з біостатистикою,
Українська медична стоматологічна академія,
м. Полтава, Україна
e-mail: pluznikovat197@gmail.com*

РОЛЬ ДЕРЖАВИ В РЕГУЛЮВАННІ СФЕРИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В РИНКОВИХ УМОВАХ

Держава вже тривалий час регулює економіку країни. З розвитком виробничої діяльності виникли важливі соціально-економічні проблеми, які зразу не можна вирішити. У даній статті вивчаються думки вчених з питання необхідності державного регулювання сфери охорони здоров'я в ринковій економіці. Аналізується необхідність втручання держави в економічні процеси сфери охорони здоров'я на сучасному етапі, визначаються межі цього втручання.

Ключові слова: державне регулювання, сфера охорони здоров'я, ринкова економіка, конкуренція.

Державне регулювання сфери охорони здоров'я це система заходів, спрямованих на підвищення адаптивності, результативності та ефективного функціонування сфери охорони здоров'я, і направлена, в першу чергу, на збереження соціальної справедливості в умовах ринкових відносин, тобто забезпечення надання якісної та доступної медичної допомоги всім громадянам країни [12]. Ринковий механізм функціонування економіки орієнтований на отримання прибутку, він не може в повній мірі вирішувати всі соціально-економічні проблеми, а тому необхідне різного ступеню державне втручання. Особливо потребує регулювання така соціально значуща сфера, як охорона здоров'я [5, 8, 12]. Держава повинна контролювати, щоб економічні перетворення в сфері охорони здоров'я мали соціальну спрямованість.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями, щодо необхідності державного регулювання сфери охорони здоров'я займалися такі вчені, як Авраменко Н. В. [1, 2], Бережна, Ю. В. [4], Ковбасюк Ю. В. [11],

Машенцева Н. Г. [15], Солоненко Н. Д. [18], Плесовский П. А. [16], Шейман И. М. [21] та інші. Однак, в умовах розвитку ринкових відносин існує необхідність подальшого розгляду та аналізу поглядів, щодо необхідності втручання держави в регулювання сфери охорони здоров'я та визначення меж цього втручання.

Метою нашої роботи є виокремлення поглядів вчених щодо втручання держави в економічні процеси сфери охорони здоров'я на сучасному етапі.

Результати дослідження та їх обговорення. Вже багато років ведуться суперечки щодо доцільності державного регулювання економіки країни. Погляди вчених, щодо необхідності державного регулювання економіки, на різних етапах розвитку світового господарства істотно змінювалися. При зародженні ринкових відносин, вважалося за необхідне розробити заходи, за допомогою яких держава буде регулювати торговельні відносини. Представники меркантилізму вважали, що державне регулювання буде тільки

сприяти ефективному функціонуванню національної економіки. Представники класичної школи навпаки вважали, що ринок може ефективно існувати і без втручання держави. Однак, економічна криза 1929–1933 років показала, що ринок не може забезпечити ефективний розвиток економіки. Вперше Дж. М. Кейнс сформулював концептуальні основи регулювання економіки державою [10], вказав на значимість та необхідність активного втручання в ринковий механізм. Також він запропонував методи втручання держави в регулювання цих категорій з метою досконалого економічного розвитку країни.

В економічній літературі представлений досить різноманітний спектр поглядів щодо необхідності державного втручання в ринкову економічну систему. Сьогодні практично усі економісти сходяться на думці, що держава повинна регулювати економіку країни.

Так Макконнелл К. Р. і Брю С. Л. розглядають державу як виробника певних видів товарів і послуг, якісне виробництво яких може бути забезпечене тільки під контролем держави [14]. Соколовська А. М. вважає, що необхідність в державному регулюванні обумовлена такими факторами, як кризові явища в економіці, а також відсутність балансу на всіх рівнях, і наступний фактор це неефективне використання ресурсного потенціалу [17]. Бадалов Л. Н. виділяє такі основні причини необхідності державного втручання в економіку: задоволення населення в суспільних благах і ліквідації збоїв в механізмі ринкового господарства [4].

Якщо розглядати необхідність державного втручання в регулювання сфери охорони здоров'я, то слід зазначити, що охорона здоров'я – це галузь національного господарства, яка спочатку підвладна регулювання з боку держави. Державне регулювання повинно сприяти задоволенню суспільних потреб в охороні здоров'я і контролювати ефективно використання всіх наявних ресурсів медичної галузі [5].

Сфера охорони здоров'я має надзвичайну соціальну значимість для суспільства і цілий ряд характеристик, що відрізняють її від інших сфер суспільної і економічної діяльності, значно ускладнюючи перехід галузі до ринкових умов господарювання і створюючи

умови для ряду застережень як в застосуванні ринкових принципів господарювання в цілому, так і конкуренції в зокрема. Охорона здоров'я як соціально значуща сфера суспільства має свої особливості. Перш за все вона передбачає значимість клінічного ефекту, ніж фінансового, тому тут дія ринкових відносин досить обмежена. Основними принципами при будь-яких економічних відносинах в медичній галузі, повинні бути гуманізм, сумлінність, якісне надання медичної допомоги. Отже, мова йде про необхідність чіткого розмежування сфер в самій охороні здоров'я, де для досягнення кращих медичних показників повинні бути спрямовані економічні методи, і сфер, де необхідно використовувати адміністративні, громадські та інші заходи. Тут необхідність існування державного сектора визначається не морально-етичними, а економічними причинами [20]. Для охорони здоров'я властиво те, що медичні послуги це суспільні блага, тобто споживання цих послуг одним індивідом не може зменшувати доступ до цих послуг іншим, все населення не може виключаються з процесу споживання. Але потрібно відзначити, що не всі послуги охорони здоров'я відносяться до суспільних благ, велика їх частина оплачується за свій рахунок споживачем. Тому це вимагає особливого ставлення до управління фінансовими ресурсами цієї галузі.

Шейман І. М. також зазначає, якщо медична допомога це суспільне благо, то медичні послуги покликані задовольняти не тільки індивідуальні, але і суспільні потреби. Їх результат у багатьох випадках є надбанням як окремої людини, так і населення в цілому. Для забезпечення населення суспільними благами існує така система, яка називається "практика охорони здоров'я". Як відомо вона фінансуються з державного бюджету [6, 21]. Унікальний характер охорони здоров'я як особистого блага зазначає, що регулювання має бути важливим інструментом, тому державна діяльність в сфері охорони здоров'я повинна бути націлена на забезпечення інтересів суспільства [6].

Плесовський П. А. у своєму дослідженні вказує, що основними напрямками державного регулювання мають бути: створення

громадських медичних послуг та забезпечення їх якості; розвинена система ліцензування медичної діяльності; проведення антимонопольної політики, тому що захист принципів вільної конкуренції в процесі створення послуг мають бути забезпечені тільки державою; підтримка малого підприємництва в охороні здоров'я; підтримка науки та високих технологій, що є істотним чинником інновацій в охорону здоров'я [16].

З розвитком ринкових відносин в Україні та формуванням ринку охорони здоров'я державне регулювання охорони здоров'я є ще більш актуальним. Камінська Т. М. зазначає, що ринок охорони здоров'я це частина ринку в цілому, яка забезпечує існування економічних відносин між усіма суб'єктами ринку медичної галузі, які обумовлені не тільки медичними, а й економічними інтересами [8]. Головними завданнями ринку медичної галузі є забезпечення взаємодії між виробництвом і споживанням послуг і товарів медичного призначення. При переході до ринкових відносин держава ставила завдання вдосконалити ефективність охорони здоров'я, вирішити питання фінансування галузі, підвищити контроль за якістю надання послуг в цій сфері і зменшити витрати. Державне регулювання в умовах ринкової економіки – це вплив держави на економічну систему, спрямовану на досягнення цілей її економічної політики [11].

Погляди фахівців щодо ринкових принципів в охороні здоров'я розрізняються. Однак, загальноприйнятим вважається, що специфіка галузі, яка стосується життєвих питань, вимагає обмеження дії ринкових законів в охороні здоров'я [13, 20] і не може діяти тільки за умовами та принципами ринкової економіки.

Основними мотивами необхідності державного регулювання сфери охорони здоров'я є: неможливість конкуренції, існування громадських товарів, які не будуть поставлені ринком в достатній кількості, недосконалість інформації, нерівність в доходах [19]. Найбільш головним поясненням ролі держави в субсидуванні медичних послуг є передбачуваність наслідків, які можуть виникати через нерівність доходів. Суспільно значущий характер медичних послуг обумовлює особливу значущість доступності в їх споживанні.

Сфера медицини має додаткові складності через те, що медичні послуги не можуть реалізовуватися тільки за формулою ринкових відносин товар – гроші – товар, так як це може призводити в разі неплатоспроможності пацієнтів до передчасної втрати їх здоров'я і навіть життя [19]. Доступ до медичної допомоги не може бути пов'язаний з наявністю або відсутністю фінансових коштів у споживача цих послуг. Незважаючи на свій дохід, людина не повинна втрачати можливість отримання необхідної медичної допомоги.

Державне втручання в систему охорони здоров'я необхідно для регулювання таких ключових елементів ринку як конкуренція і ціна. Встановлення державою гранично допустимих цін на медичні препарати не дають можливості продавцю піднімати ціни. За допомогою антимонопольного регулювання держава обмежить виробництво і продаж товарів підприємців монополістів в області медицини. Не менш важливим залишається обсяг інвестицій в медичну галузь для вдосконалення фінансової ситуації [15].

Якщо відзначити соціальну складову сфери охорони здоров'я, основою розвитку галузі є громадська солідарність. Використання тільки ринкових механізмів в таких системах може вступати в конфлікт з цілями забезпечення громадських результатів, в тому числі солідарності. Реалізація цього принципу вимагає активного втручання держави [1, 2].

Солоненко Н. Д. вказує наступні причини важливості втручання держави в регулювання медичної галузі: по-перше це те, що соціально незахищені верстви населення не завжди можуть отримати адекватну медичну допомогу, а тому державні інвестиції в їх здоров'я можуть знизити рівень бідності і послабити його наслідки; по-друге, деякі заходи, що сприяють здоров'ю, відносяться до чисто суспільних благ, а тому приватний ринок не виробляти їх або може виробляти в обмеженому обсязі і в третій це ринкова неспроможність охорони здоров'я та приватного страхування здоров'я означає, що урядове втручання може підвищити добробут через поліпшення функціонування ринку [18].

Послуги, які надає охорона здоров'я – це життєво необхідні потреби, пов'язані з

безцінним благом – здоров'ям і самим життям людини. Вони характеризуються складністю оцінки якості та необхідності надавання. Багато видів медичних послуг і товарів повинні бути доступні всьому населенню країни. Основна діяльність в охороні здоров'я вимагає безпосереднього контакту між споживачем та постачальниками медичних послуг. Якщо споживач не обізнаний про користь послуг медичного призначення, тоді виникає асиметрія інформованості між виробником і споживачем, призводить до монополізації ринку в цій галузі [7].

Споживчий вибір може бути надійним регулятором розподілу ресурсів тільки за умови повної інформованості споживача і його незалежності від виробника товарів. В охороні здоров'я ці умови, як правило, не дотримуються. Той, хто має необхідність в медичних послугах може не мати ті знання, які дозволять йому зробити правильний вибір. Зазвичай він покладається на думку інших споживачів послуг або думка лікаря, пропонує йому варіанти, тобто на інформацію, отримання та оцінка якої вимагає певних витрат часу і ресурсів. Чим вище число варіантів, тим більше ці витрати. В охороні здоров'я вирішальна роль у визначенні обсягів споживання належить виробникам, лікарі оцінюють стан пацієнтів, визначають ступінь їх потреб і призначають необхідне лікування. Одночасно вони мають економічні інтереси, створює потенційні умови для надання надлишкового обсягу послуг. Такий попит породжує сильні витратні тенденції в охороні здоров'я. Постачальники медичних послуг навіть не має обмежувачів для ефективного використання наявних ресурсів. І якщо цим не управляти, то будуть рости кількість дорогих медичних послуг і збільшаться витрати в разі лікування [6].

Ринок медичного страхування нездатний надати медичне обслуговування для пенсіонерів, інвалідів, дітей, через намагання зменшити страхові ризики і збільшити свій прибуток. Основні причини державного втручання в ринок медичних послуг, це неприбутковість сфери, хтось таки має робити інвестиції у здоров'я населення. Саме це сприятиме підвищенню продуктивності праці, збільшенню ВВП та національного багатства країни [9].

Держава обов'язково має втручатися в регулювання галузі охорони здоров'я, але мають існувати межі цього втручання. Державне втручання доцільне при встановленні витрат на безоплатну медичну допомогу, враховуючи свої економічні можливості. Не може бути в сучасній охороні здоров'я суто ринкових відносин через наявність монополіста. При всьому бажанні певних заходів державного регулювання не уникнути..

Можна виділити такі критерії визначення меж сфери державного сектора в охороні здоров'я:

- співвідношення витрат на надання безоплатної для населення медичної допомоги з втратами, які нестиме суспільство в разі її відсутності;
- економічні можливості держави та рівень добробуту населення.

Для того, щоб гонка за вигідними видами медичної допомоги не позначалася згубно на системі охорони здоров'я в цілому, має бути вироблений дієвий господарський механізм самої охорони здоров'я, який би поєднував:

- централізоване бюджетне фінансування провідних лікувальних і навчальних медичних центрів країни;
- фінансування за рахунок місцевих бюджетів профілактичної роботи тощо;
- фінансування за рахунок страхових внесків інших видів медичної допомоги;
- переведення окремих видів медичної допомоги на платну основу.

Аналіз літературних джерел вітчизняних та зарубіжних авторів вказує, що сутність державного регулювання охорони здоров'я перш за все пов'язана з необхідністю втручання держави в механізм діяльності медичної галузі в умовах ринку. Недоліки ринкових відносин можуть сприяти негативному впливу на суспільство, а це ще раз підтверджує, що ринкові засади непридатні для діяльності системи охорони здоров'я. Для того, щоб усунути недоліки ринкових відносин в охороні здоров'я, провідна роль повинна залишитися за державою.

Держава, регулюючи ринок медичної галузі, виконує такі дві функції: соціальну та економічну. Суть першої полягає в забезпеченні справедливості та доступності для всього населення, незалежно від рівня доходів громадян

та статусу. Також, державні дії направлені на рішення таких проблем як епідемії та масові захворювання, які можуть привести до порушення стабільності в суспільстві. Економічна функція полягає у забезпеченні конкуренції між надавачами медичних послуг, вдосконаленні системи ліцензування та акредитації медичних установ, забезпеченні якісного рівня медичного обслуговування, використанні податкових інструментів при регулюванні підприємницької діяльності.

Держава є повноцінним суб'єктом на ринку охорони здоров'я, вона забезпечує організацію та фінансові надходження в цю галузь. На сучасному етапі ефективність процесу бюджетного фінансування охорони здоров'я з місцевих бюджетів значною мірою залежить від того, наскільки досконалим і науково обґрунтованим є бюджетне планування з боку держави. Коли державна опікується здоров'ям населення, вона забезпечує не тільки соціальні потреби, але і має економічну вигоду [9].

При вкладанні інвестицій в медичну галузь доцільно враховувати демографічну ситуацію, досягнення в області фармації, очікування населення, нерівномірний стан здоров'я населення, держава повинна контролювати, щоб при збільшенні витрат на фінансування охорони здоров'я кожен міг отримувати якісну медичну допомогу [3].

Таким чином, сьогодні державне регулювання є невід'ємною частиною діяльності уряду будь-якої країни, є тим самим механізмом, який буде забезпечувати ефективне економічне зростання. Для того, щоб галузь медицини в подальшому могла економічно

існувати, доцільно посилити роль держави в соціально-економічній напрямку. Перш за все це стосується збільшення видатків на сферу здоров'я. І тільки тоді вона дійсно виконає соціально-економічну функцію – поліпшення здоров'я населення. Успішна реалізація цієї функції є основним критерієм ефективності державного регулювання охорони здоров'я. Доцільно виробити ефективний механізм розвитку системи охорони здоров'я, який буде вдосконалювати бюджетне фінансування лікувальних установ, фінансувати профілактичну роботу, сприяти розвитку страхових внесків та доцільності платних послуг.

Висновки. Отже, державне регулювання сфери охорони здоров'я – це цілеспрямована діяльність владних структур, яка полягає в розподілі державних ресурсів для реалізації державної політики соціально-економічного розвитку, спрямована на підтримку стабільності, і яка в умовах реформування разом з організаційними та адміністративно-правовими методами повинна приділяти найбільшу увагу соціальним і економічним методам. Щоб ця система діяла ефективно, потрібно використовувати вдосконалений інструментарій та нові стратегії. Потрібно розробити механізм цілеспрямованого впливу держави з метою ефективної діяльності установ, що надають якісні і професійні медичні послуги при ефективному використанні ресурсів. Удосконалення форм, методів та інструментів державного регулювання сприятиме стимулюванню економічної і соціальної стабільності, профілактики кризових явищ в сфері охорони здоров'я.

Список використаних джерел:

1. Авраменко Н. В. Державне управління системою охорони здоров'я на регіональному рівні: сучасний стан, шляхи вдосконалення : [Монографія] / Н. В. Авраменко. – Запоріжжя: КПУ, 2010. – 196 с. 1, с. 58
2. Авраменко Н. В. Система державного регулювання охорони здоров'я / Н. В. Авраменко // Економіка та держава. – 2011. – № 2. – С. 145–148.
3. Артемьева Г. Б. Медико-экономическая оценка реформирования региональной системы обязательного медицинского страхования (на примере Рязанской области): дис. доктора мед. наук : 14.02.03 / Галина Борисовна Артемьева. – Рязань, 2013. – с. 343.
4. Бадалов, Л. М. Роль государства в социально-экономическом развитии и обеспечении инновационной направленности территориальных систем [Текст] / Л. М. Бадалов, М. Ю. Сёмускин // Региональная экономика: теория и практика. – 2013. – № 26 (305).
5. Бережна Ю. В. Об'єктивна необхідність державного регулювання розвитку сфери охорони здоров'я в Україні. Соціально-економічний розвиток України та її регіонів: проблеми науки та практики : збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції (м. Харків, 10–11 травня 2012 р.). Харків, 2012. – С. 236–239.
6. Бондаренко Н. В., Шейман И. М., Шишкин С. В. Расширение потребительского выбора в здравоохранении : теория, практика, перспективы [Текст] ; Высш. шк. экономики – нац. исслед. ун-т. – Москва : Изд. дом Высш. шк. экономики, 2012. – 262 с.
7. Галимова Н. С. Организационно-экономические основы повышения эффективности управления здравоохранением в современных условиях : автореф. дис. на соискание уч. степени канд. эконом. наук : спец. 08.00.05

- „Экономика и управление народным хозяйством: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами (сфера услуг)” / Н. С. Галимова. – Махачкала, 2011. – 20 с.
8. Камінська Т. М. Контрактна економіка: еволюція та роль в охороні здоров'я / Т. М. Камінська // Економіка і право охорони здоров'я. – 2015. – № 2. – С. 27–31.
 9. Карпишин Н. І. Медичне страхування у контексті модернізації фінансового забезпечення охорони здоров'я в Україні [Текст] / Н. І. Карпишин // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 11. – С. 156–162.
 10. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. Избранные произведения / Дж. М. Кейнс. – М.: Экономика, 1993. – 157 с.
 11. Ковбасюк Ю. В. Державне регулювання в умовах ринкової економіки / Ю. В. Ковбасюк, В. Д. Бакуменко // Енциклопедія державного управління [Текст] : у 8 т. / Нац. акад. держ. упр. при Президентові України ; наук.-ред. кол. : Ю. В. Ковбасюк (голова) [та ін.]. – К. : НАДУ, 2011. –Т. 1 : Теорія державного управління / наук.-ред. кол. : В. М. Князев (співголова), І. В. Розпутенко (співголова) [та ін.], 2011. – С. 153–154.
 12. Краснова О. І. Особливості механізму державного регулювання сфери охорони здоров'я / О. І. Краснова, Т. В. Плужнікова // Інвестиції: практика та досвід. – 2018. – № 7. – С. 46–48.
 13. Лехан В. Системы здравоохранения: время перемен / В. Лехан, В. Рудый, Э. Ричардсон // Украина: Обзор системы здравоохранения. – Европейская обсерватория по системам и политике здравоохранения. – 2010. – Том 12. – № 8. – 251 с.
 14. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономика: принципы, проблемы, политика. В 2-х т.: Пер. с англ. М.: Республика, 1992. Т. 1. С. 94.
 15. Машенцева Н. Г. Инструментарий согласования экономических интересов в государственном сегменте сферы здравоохранения России : дис. кон. эконом. наук : 08.00.01 / Наталья Геннадьевна Машенцева. – Тамбов, 2015. – с. 161.
 16. Плесовский П. А. Роль государства в регулировании рынка медицинских услуг / П. А. Плесовский // Вестник Научно исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования. – Сыктывкар. – 2008. – № 1. – С. 80–92.
 17. Соколовська А. М. Економічна функція держави та особливості її виконання в Україні / А. М. Соколовська // Економіка України. – 2009. – № 3. – С. 20–23.
 18. Солоненко Н. Д. Державне регулювання розвитку механізмів фінансування системи охорони здоров'я на засадах суспільної справедливості / Н. Д. Солоненко // Сучасні питання економіки і права. - 2011. – Вип. 2. – С. 24–28.
 19. Стиглиц Дж. Ю. Экономика государственного сектора: Пер. с англ. М.: Изд-во МГУ, ИНФРА-М, 1997. С. 76–84.
 20. Чухно І. А. Конкуренція в сфері охорони здоров'я / І. А. Чухно // Актуальні питання соціальної медицини, організації та економіки охорони здоров'я в Україні (до 125-річчя з дня народження М. Г. Гуревича, Наркома охорони здоров'я України (1920–1925 рр.), першого завідувача кафедри соціальної гігієни Харківського медичного інституту (1923–1925 рр.)) : матеріали науково-практичної конференції, Харків, 16 березня 2016 р. – Харків, 2016. – С. 141–143.
 21. Шейман И. М. Теория и практика рыночных отношений в здравоохранении : монограф. / И. М. Шейман. – М. : Изд-дом ГУ ВШЭ, – 2008. – 318 с.

References:

1. Avramenko, N. V. (2010), Derzhavne upravlinnia systemoiu okhorony zdorovia na rehionalnomu rivni: suchasnyi stan, shliakhy vdoskonalennia [Monografiya]. Zaporizhia : KPU. 196 p.
2. Avramenko, N. V. (2011), The system of state regulation of health care [Systema derzhavnoho rehulivannia okhorony zdorovia], Ekonomika ta derzhava, No. 2, Kyiv, pp. 145-148.
3. Artemyeva, G. B. (2013), Mediko-ekonomicheskaya otsenka reformirovaniya regionalnoy sistemiy obyazatel'nogo meditsinskogo strahovaniya (na primere Ryazanskoj oblasti) [Medical and economic assessment of reforming the regional system of compulsory health insurance (on the example of the Ryazan region): dis. Ph.D. econom. nauk, Ryazan, 343 p.
4. Badalov, L. M. and Semushkin, M. Yu. (2013), Rol gosudarstva v sotsialno-ekonomicheskom razvitii i obespechenii innovatsionnoy napravlenosti territorialnykh sistem [The role of the state in the socio-economic development and ensuring the innovative orientation of territorial systems], Regionalnaya ekonomika, No. 26 (305), Moscow, pp. 47-53.
5. Berezna, Yu. V. (2012), Obiektivna neobkhdnist derzhavnoho rehulivannia rozvytku sfery okhorony zdorovia v Ukraini. [Objective necessity of state regulation of the development of the health care sector in Ukraine], Collection of materials of the International Scientific and Practical Conference, Kharkov, pp. 236-239.
6. Bondarenko, N. V. Sheiman, I. M. and Shishkin, S.V. (2012), Rasshirenie potrebitelskogo vyibora v zdavoohranenii : teoriya, praktika, perspektivy [The expansion of consumer choice in health care: theory, practice, prospects], Vysshaya shkola ekonomiki, Moscow, 262 p.
7. Galimova, N. S. (2011), Organizatsionno-ekonomicheskie osnovy povysheniya effektivnosti upravleniya zdavoohraneniem v sovremennykh usloviyakh [Organizational and economic basis for improving the efficiency of health care management in modern conditions: dis. ... kand. econom. nauk], Makhachkala, 20 p.
8. Kaminskaya, T. M. (2015), Kontraktna ekonomika: evoliutsiia ta rol v okhoroni zdorovia [Contract Economics: Evolution and a Role in Healthcare], Ekonomika i pravo okhorony zdorovia, No. 2, Kyiv, pp. 27-31.
9. Karpushyn, N. I. (2013), Medychne strakhuvannia u konteksti modernizatsii finansovoho zabezpechennia okhorony zdorovia v Ukraini [Medical insurance in the context of modernization of financial security of health care in Ukraine], Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini, No. 11, Kyiv, pp. 156-162.
10. Keynes, J. M. (1993), Obschaya teoriya zanyatosti, protsenta i deneg. Izbrannyye proizvedeniya [The general theory of employment, interest and money. Selected Works.], Ekonomika, Moscow, 157 p.
11. Kovbasyuk, Yu. V. red., (2011), Derzhavne rehulivannia v umovakh rynkovoi ekonomiky [State regulation in the conditions of a market economy], T. № 1, Teoriia derzhavnoho upravlinnia, Kyiv, pp.153-154.
12. Krasnova, O. I., Pluzhnikova, T.V. (2018), Osoblyvosti mekhanizmu derzhavnoho rehulivannia sfery okhorony zdorovia [Features of the mechanism of state regulation of health care], Investy`ciyi: prakty`ka ta dosvid, Kyiv, No 7, pp. 46-48.

13. Lekhan, V., Rudy, V. and Richardson, E. (2010), *Sistemyi zdavoohraneniya: vremya peremen*. Ukraina: Obzor sistemyi zdavoohraneniya. [Health Systems: A Time for Change. Ukraine: Health System Review.], T.12, No., Evropeyskaya observatoriya po sistemam i politike zdavoohraneniya, Kyiv, 251 p.
14. McConnell, C. R. and Bru, S. L. (1992), *Ekonomika: printsipyi, problemyi, politika*. [Economy: principles, problems, politics], T.1, Respublika, Moscow, p. 94.
15. Mashentseva, N. G. (2015), *Instrumentariy soglasovaniya ekonomicheskikh interesov v gosudarstvennom segmente sferyi zdavoohraneniya Rossii* [Toolkit for coordinating economic interests in the state segment of the Russian healthcare sector: dis. ... kand. econom. nauk], Tambov, 161 p.
16. Plesovsky, P. A. (2008), *Rol gosudarstva v regulirovani ryinka meditsynskikh uslug* [The role of the state in regulating the market of medical services], *Vestnik Nauchno issledovatel'skogo tsentra korporativnogo prava, upravleniya i venchurnogo investirova niya*, No. 1, Syktyvkar, pp. 80-92.
17. Sokolovskaya, A. M. (2009), *Ekonomichna funktsiia derzhavy ta osoblyvosti yii vykonannya v Ukraini* [The economic function of the state and the peculiarities of its implementation in Ukraine], *Ekonomika Ukrainy*, No. 3, Kyiv, pp. 20-23.
18. Solonenko, N. D. (2011), *Derzhavne rehuliuвання rozvytku mekhanizmiv finansuvannya systemy okhorony zdorovia na zasadakh suspilnoi spravedyvosti* [State regulation of the development of mechanisms for financing health care system on the basis of public justice], *Suchasni pytannia ekonomiky i prava*, No. 2, Kyiv, pp. 24-28.
19. Stiglitz, J. (1997), *Ekonomika gosudarstvennogo sektora* [Public Sector Economics], MGU, INFRA-M, Moscow, pp. 76-84
20. Chukhno, I. A. (2016), "Competition in healthcare", *Aktualni pytannia sotsialnoi medytsyny, orhanizatsii ta ekonomiky okhorony zdorovia v Ukraini* [Topical issues of social medicine, organization and economy of health care in Ukraine], *Materialy naukovy-praktychnoi konferentsii* [Materials of the scientific-practical conference], Kharkov, March 16, 2016, pp. 14-143.
21. Sheiman, I. M. (2008), *Teoriya i praktika ryinochnykh otnosheniy v zdavoohranenii* [Theory and practice of market relations in health care], [Monografiya]. Vysshaya shkola ekonomiki, Moscow, 318 p.

Краснова О. И., Плужникова Т. В. Роль государства в регулировании сферы здравоохранения в рыночных условиях

Государство уже длительное время вмешивается в экономику страны. С развитием производственной деятельности возникли важные социально-экономические проблемы, которые сразу нельзя решить. В данной статье изучаются мнения ученых по вопросу необходимости государственного регулирования сферы здравоохранения в рыночной экономике. Анализируется необходимость вмешательства государства в экономические процессы сферы здравоохранения на современном этапе, определяются границы этого вмешательства.

Ключевые слова: государственное регулирование, сфера здравоохранения, рыночная экономика, конкуренция.

Krasnova O., Pluzhnikova T. The role of the state in the regulation of health care in market conditions

The state has been interfering in the country's economy for a long time. With the development of production activities, important socio-economic problems arose that cannot be solved immediately. The market mechanism of functioning of the economy is focused on making a profit, it cannot fully solve all socio-economic problems, and therefore different degrees of state intervention are necessary. This article examines the opinions of scientists on the need for state regulation of healthcare in a market economy. The economic literature presents a fairly wide range of views on the need for government intervention in the market economic system. With the emergence of market relations, government intervention was necessary to regulate trade relations. Representatives of the classical school believed that the market can effectively exist without government intervention. Today, almost all economists agree that the state should regulate the country's economy. Particularly in need of regulation is such a socially significant area as public health. The state must control so that economic changes in the sphere of public health are socially oriented. The necessity of state intervention in the economic processes of the healthcare sector at the present stage is analyzed, the boundaries of this intervention are determined. For the health sector to function effectively, you need to use advanced tools and new strategies. It is necessary to develop a mechanism of purposeful state influence in order to effectively operate institutions that provide high-quality and professional medical services with efficient use of resources. Improve forms, methods and instruments of state regulation will help stimulate economic and social stability, and prevent crises in the health sector. Investing in the medical industry, it is necessary to take into account the demographic situation, the state of health of the population, the state must control so that when the costs of financing health care increase, everyone can receive quality medical care.

Key words: government regulation, healthcare, market economy, competition.

Стаття надійшла до редколегії 17.04.2019

DOI: 13.33310/2521-120X-2019-12-1-44-48

УДК 331.2(477+4)

Олена РИБАЛКО

*кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри обліку та оподаткування
Запорізького національного університету
м. Запоріжжя, Україна*

Анна ЕТІБАРЯН

*студентка
Запорізького національного університету
м. Запоріжжя, Україна
e-mail: dorofeewaanyuta@gmail.com*

ЗАСТОСУВАННЯ РІЗНИХ СИСТЕМ ОПЛАТИ ПРАЦІ В ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ ТА МОЖЛИВОСТІ ЇХ ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ

У статті досліджено основні умови організації оплати праці, розглянуто найважливіші риси сучасних систем оплати праці, що застосовуються на підприємствах зарубіжних країн та висвітлено можливості їх використання на вітчизняних підприємствах з метою стимулювання та збільшення продуктивності праці.

Закордонна практика організації заробітної плати робітників має великий вибір різноманітних систем та методів оплати праці. Застосування сучасного досвіду високорозвинених країн західної Європи та США є необхідністю в побудові чи вдосконаленні систем оплати праці на підприємствах України та окремих її часток.

Ключові слова: заробітна плата, оплата праці, система оплати праці, форма оплати праці, тарифна ставка, тарифна система.

Постановка проблеми. Організація оплати праці на підприємстві є однією з ключових аспектів соціально-економічного життя кожної держави. На фоні зменшення продажів, скорочення чисельності працівників відбуваються зміни в організації праці та її оплаті. Поступово заробітна плата втрачає свої дві основні функції – відтворювальну та стимулювальну і, відповідно, для більшої частини населення перетворюється на один із видів соціальних виплат, який не зв'язаний з кількістю, якістю та кінцевими трудовими результатами. Праця та заробітна плата як ціннісні орієнтири поступово збавляють свою соціально-економічну функцію, що нищить основи економічного й соціального розвитку населення.

Ступінь трудової дисципліни залежить від організації системи оплати праці, своєчасності проведення розрахунків з робітниками, а також від вибору результативних методів до мотивації та заохочень. Рівень дисципліни праці сприяє збільшенню продуктивності

праці, підвищенню якості продукції, росту обсягів виробництва та зниженню собівартості. Зрештою, правильна побудова такого механізму має вплив на результати діяльності підприємства у вигляді збільшення достатку. Саме тому зарубіжний досвід та питання можливості впровадження сучасних систем оплати праці є актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання формування і функціонування оплати праці в умовах перехідної економіки та ринкової системи господарювання висвітлено у працях таких вітчизняних вчених, як С. Дзюба, В. Андрієнко, Д. Богиня, Н. Іванова, І. Бондар, М. Ведерніков, С. Матюх, В. Данюк, Г. Дмитренко, М. Карліна, Г. Завіновська та інші. Зарубіжний досвід організації та вдосконалення систем оплати праці, а також можливості введення в економіку України вивчали Н. Іванова, Е. Жуліна, С. Матюх, С. Дзюба та інші.

Не дивлячись на велику кількість досліджень, питання детальнішого аналізу зарубіжного досвіду та практичного впровадження

різних систем оплати праці в умови підприємств України не втрачають своєї актуальності, тому як мають відповідати сьогоденню та тенденціям розвитку економіки, що є активним процесом, який постійно перебуває під впливом різних чинників.

Постановка завдання. Дослідження сучасних систем оплати праці, різноманітних методів стимулювання персоналу, визначення ролі держави в організації оплати праці на підприємствах розвинутих країн, розгляд ряду міжнародних систем оплати праці, які можливо застосовувати на підприємствах України.

Виклад основного матеріалу. Пошук нових систем оплати праці обумовлений тим, що традиційні механізми не в змозі достатньо сприяти збільшенню дієвості господарської діяльності. На сьогодні закордонні системи оплати праці орієнтовані більше на мотивацію працівника, вони спрямовані на те, щоб працівник хотів працювати більш ефективніше. Системи оплати праці, які використовують

в Україні, відзначаються слабкою гнучкістю й недостатньою мотивацією, тому як розмір заробітної плати не пов'язують із якістю та продуктивністю праці [6].

Всупереч скрутному становищу кожне підприємство має скористатися передовим зарубіжним досвідом, результатами наукових досліджень задля створення власної, найбільш прийнятної системи оплати за працю та матеріальної мотивації для вирішення двох головних завдань:

- забезпечити кожному працівнику такий рівень заробітної плати, який буде відповідати кількості, якості й результатам вкладеної праці та вартості цих самих послуг робочої сили на ринку праці;
- гарантувати роботодавцю досягнення такого виробничого результату, який міг би сприяти випуску потрібної кількості конкурентоспроможного продукту з мінімальними затратами [4].

Далі наведено приклад організації оплати праці в США, Швеції та Франції (табл. 1).

Таблиця 1 – Розгляд систем оплати праці за окремими характеристиками

	США	Швеція	Франція
Системи та форми оплати праці	Система «оцінювання за-слуг»	Модель солідарної заробітної плати	Французька модель індивідуалізації
Принципи	Рівень заробітної плати встановлюється працівникам однакової кваліфікації, але з різними показниками якості роботи. Показники поділяються на: виробничі (виконання норм, використання робочого часу) і особистісні (завзятість, трудова і творча активність, уміння працювати в колективі)	1. Рівна плата за рівну працю на базі середньогалузевих показників і галузевих договорів; 2. Зменшення різниці між мінімальною і максимальною заробітною платою	1. Оплата за індивідуальний виробіток; 2. Кваліфікація працівника забезпечує фіксовану частину зарплати, результати роботи команди і власні успіхи – змінну; 3. Рівень оплати інженерно-технічного персоналу і фахівців залежить від дійсного стану ринку праці, результатів, які вже були досягненні, та раціонального використання виділених коштів
Додаткові виплати та методи стимулювання працівників	Премії виплачуються залежно від прибутку, існують компенсаційні виплати в той час, коли працівник виходить на пенсію, доплати до заробітної плати за підвищення кваліфікаційного рівня робітника та стаж роботи, продаж працівникам акцій компанії, виплата премій до свят, 13-а зарплата	Існує два види премій: щорічно виплачувані кошти, і перекладні кошти – перераховуються на банківський рахунок не раніше, ніж через 5 років, які утворюють кредитний фонд	Враховуючи якість та ефективність праці нараховується щорічна винагорода, яка виплачується лише через 5 років. Протягом цього часу премія зберігається на банківському рахунку, а нараховані на неї відсотки не підлягають оподаткуванню

* сформовано автором за джерелом [1].

Ці країни мають одні з найвищих показників рівня мінімальної заробітної плати, отже, є найбільш соціально спрямованими для забезпечення гідного рівня життя населення.

На сьогоднішній день в зарубіжних країнах налічується достатня чисельність різноманітних систем оплати праці, з яких доцільно перейняти відповідні риси для використання їх на вітчизняних підприємствах.

В рамках системи контролю денного виробітку годинну тарифну ставку переглядають раз на квартал або один раз у півроку, при цьому підвищують чи знижують її в залежності від виконання плану, рівня використання робочого часу, дотримання дисципліни праці, сумісництва. Всі чинники оцінюють окремо, а потім об'єднують у загальну оцінку, яка надалі впливає на тарифну ставку.

Основа системи оплати з урахуванням підвищення кваліфікації складає кількість набраних балів, які умовно називають «одиниці кваліфікації», їх може бути до 90. За опанування нової спеціальності працівник отримує надбавки.

Набуває популяризації система оплати праці за знання – працівнику виплачується премія за вивчення додаткових знань та вмінь, а не внесок у досягнення цілей організації.

Відповідно системі Хелсі заробітна плата об'єднує дві частини: перша частина складається із фіксованої погодинної ставки і фактично визначеного часу, друга частина – із відрядного підробітку або премії за те, що фактичні затрати праці були менші за нормативні.

Згідно системі винагород Бедо «точкою» називають кожну робочу хвилину. Робітник крім основної заробітної плати отримує премію, яка розраховується як множення 0,75 кількості робочих хвилин, виконаних робітником за годину, на 1/60 погодинної ставки.

Система Роурена полягає у затвердженні певної норми часу і гарантуванні погодинної ставки, навіть якщо працівник не виконає норми. Розмір премії залежить від приросту продуктивності праці, який розраховується як різниця між фактичним і нормативним часом відповідно нормативу.

Емпіричні системи заробітної плати (Бігелоу, Емерсона, Кнаппеля та ін.) різняться коефіцієнтами коректування ставки у разі

збільшення рівня виконання норм. За зміни виконання від 67% до 100% оплату здійснюють за підвищеними тарифними ставками до 20–25%, за кожен відсоток росту ефективність збільшується на 1–1,25%.

Основним критерієм преміювання за системою Сканлона є зниження зарплатомісткості продукції за рахунок економії заробітної плати порівняно з нормативним розміром. Якщо витрати на заробітну плату були нижчі за норматив, то формується преміальний фонд, який дорівнює 75% економії, з яких 20% відкладають в розміри виплат у важкі часи. Якщо в таких випадках в резерві немає потреби, то його розподіляють в кінці року.

За зниження частки затрат на оплату праці в структурі додаткової вартості, яка обчислюється як середня величина за останні 3–7 років, система Раккера призначає виплату колективних винагород.

У системі оплати праці Мерріка застосовується три ставки: виділяють ставки для нових співробітників та працюючих із середньою продуктивністю. Найнижча ставка використовується при виконанні норм до 83%, друга – у межах від 83% до 100%, третя – від 100% і більше. При виробленні від 83% до 100% норми основна ставка підвищується на 8–10%, а при виробленні понад 100% норми – на 20% [2].

Враховуючи проаналізований досвід зарубіжних країн щодо використання різних систем оплати праці та її окремих складових, на підприємствах України, враховуючи конкретні внутрішньовиробничі умови, можна застосовувати окремі з них:

- запровадити преміальну систему оплати праці, завдяки чому є можливість розділяти розміри заробітної плати залежно від особистих результатів праці кожного робітника;
- використовувати тарифну систему заробітної плати на підприємствах різних видів економічної діяльності й форм власності, це повинно стимулювати підвищення кваліфікації працівників та індивідуальних результатів праці;
- впровадити проміжну модель визначення мінімального розміру заробітної плати, яка формуватиметься у загальнонаціональних колективних договорах, котрі укладають щорічно й поширюють на

всіх зайнятих. Розмір мінімальної оплати праці повинен бути вищим, ніж прожитковий мінімум, і значно вищим, ніж допомога з безробіття для збільшення мотивації безробітних до пошуку роботи [3].

Висновки і перспективи досліджень.

Під час існуючої фінансової кризи, яка суттєво скорочує основний дохід громадян, питання оплати праці стає одним з основних проблем сьогодення. Тому важливою є перебудова організації оплати праці з метою створення ефективного мотиваційного механізму, який буде ґрунтуватися на об'єднанні економічних стимулів і соціальних гарантій.

Безпомилково розроблена система оплати праці, яка враховує особливості трудового процесу, завдання, які ставлять перед конкретним робітником, його особисті схильності, є продуктивним організаційним засобом і

мотивуючим фактором. При розробці систем оплати праці необхідно враховувати два основні критерії. По-перше, кожна система має спрямувати старання працівника на досягнення таких показників трудової діяльності, які забезпечать роботодавцю результат діяльності, що уможливорює відшкодування витрат та отримання прибутку. По-друге, кожна система оплати праці повинна давати працівникові можливість для реалізації розумових і фізичних здібностей, дозволяти йому досягати в робочому процесі повної самореалізації як особистості.

Використання сучасних систем оплати праці з урахуванням зарубіжного досвіду дозволить суттєво підвищити ефективність діяльності персоналу, і як наслідок, підвищити ефективність діяльності усього підприємства в цілому.

Список використаних джерел

1. Брезицька К. Ф. Аналіз сучасних систем оплати праці в зарубіжних країнах. Управління розвитком. 2011. № 8 (105). С. 30-31.
2. Колот А. М. Зарубіжний досвід матеріального стимулювання персоналу. Україна: аспекти праці, 1, 2011. С. 28.
3. Матюх С. А. Західноєвропейський досвід організації оплати праці. Вісник Хмельницького національного університету. 2003. Ч. 2. № 6. С. 155-160.
4. Петраченко Д. Мотивація і стимулювання праці персоналу як інструмент удосконалення діяльності підприємства. Схід. 2009. № 9. С. 23-27.
5. Петров У. Як регулюють зарплатню в Швеції. Соціалістична праця. 2010. № 7. С. 104-106.
6. Штик Ю. В. Організація оплати праці на підприємстві в сучасних умовах економічного розвитку України. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2014/1. № 1. С. 256-259.

References

1. Brezitskaya, K. 2011. Analysis of modern systems of remuneration in foreign countries. Development Management, 8 (105), pp. 30-31.
2. Kolot, A. 2011. Foreign experience of material incentive of personnel. Ukraine: Aspects of Labor, 1, p. 28.
3. Matyuk, S. 2003. Western European experience in the organization of remuneration. Bulletin of the Khmelnytsky National University, 6, pp. 155-160.
4. Petrachenko, D. 2009. Motivation and stimulation of personnel work as an instrument for improvement of enterprise activity. East, 9, pp. 23-27.
5. Petrov, U. 2010. How are salaries regulated in Sweden. Socialist Labor, 7, pp. 104-106.
6. Shtyk, Yu. 2014. Organization of labor remuneration at the enterprise in the current conditions of economic development of Ukraine. Foreign Trade: Economics, Finance, Law, 1, pp. 256-259.

Рыбалко Е. М., Этибарян А. Б. Применение различных систем оплаты труда в зарубежных странах и возможность их использования в Украине

В статье раскрыты основные аспекты организации оплаты труда, рассмотрены главные черты современных систем оплаты труда, которые применяют на предприятиях зарубежных стран и выявлены возможности их использования на отечественных предприятиях с целью стимулирования и увеличения производительности труда.

Зарубежная практика организации заработной платы работников насчитывает большое количество различных систем и методов оплаты труда. Применение современного опыта высоко развитых стран Западной Европы и США является необходимостью в построении или совершенствовании систем оплаты труда на предприятиях Украины и отдельных ее составляющих.

Ключевые слова: заработная плата, оплата труда, система оплаты труда, форма оплаты труда, тарифная ставка, тарифная система.

Rybalko E. M., Etibarjan A. B. Application of different systems of labor remuneration in foreign countries and the possibility of their use in Ukraine

The article reveals the main aspects of the organization of payment of wages, examines the main features of modern wage systems used at enterprises of foreign countries and identifies the possibilities of their use in enterprises of Ukraine, depending on the need to achieve the objectives of stimulating high-productivity work.

The formation of a market system in Ukraine, the creation of a new type of economy and the provision of raising the standard of living of the population require a series of measures for the systemic reform of wages at all levels of the economy. The existing wage system in Ukraine does not correspond the requirements of a socially oriented market economy and indicates the absence of a well-established mechanism of interaction of its main elements and proper government regulation of the wage process. It is under these conditions that the use of foreign experience in the organization of labor is very important. The legal and legislative acts of European countries that regulate labor remuneration are mainly local in nature. They establish the rates and salaries of wages, regulate the forms and systems of remuneration, various incentive payments. In foreign countries, great experience has been gained in the use of a wide variety of wage systems. The systems of individual countries are characterized by: Sweden – solidary wages, Japan - pay for seniority and innovation, Germany – stimulating productivity growth, US – pay for qualifications, UK - paying for individual contracts, in France – individualization of wages, Italy – paying collective and individual surcharges to the industry tariff rate and surcharges due to the rising cost of living. The main requirement for the organization of wages in the enterprise and, accordingly, the criterion of its efficiency is to ensure real wage growth and a guarantee of an increase in the salary of each employee as the efficiency of the enterprise as a whole increases. The use of advanced experience of highly developed countries is a necessity in building or changing the wage system in domestic enterprises and its individual components.

Keywords: wages, payment, wage system, wage form, tariff rate, tariff system.

Стаття надійшла до редколегії 26.04.2019

DOI: 13.33310/2521-120X-2019-12-1-49-56

УДК 338.3

Іван ТКІЩАК

доктор економічних наук,

професор кафедри менеджменту організацій та зовнішньоекономічної діяльності

Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського

м. Миколаїв, Україна

e-mail: kischakit@gmail.com

Андрій СЛЮСАРЕНКО

кандидат економічних наук,

доцент кафедри менеджменту організацій та зовнішньоекономічної діяльності

Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського

м. Миколаїв, Україна

e-mail: a.slusarenko@gmail.com

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Формування організаційно-економічного механізму управління, який здатен забезпечити досягнення високих показників ефективності в діяльності підприємств є ключовим завданням вітчизняної сучасності. Формуванню концепцій та теорій, методик та рекомендацій зазначеного механізму присвячено багато праць науковців, які визначають широкий науково-практичний ареал. Проте, актуальності набуває узагальнення розрізаних трактувань з метою визначення найбільш ефективного підходу, який дозволить сформувати стійкі позиції конкурентоспроможності українських підприємств, котрі підкріплюються здатністю забезпечення високих показників ефективності на поточний момент та на перспективу. Організаційно-економічний механізм є комбістазисом ключових інструментів управління підприємством, котрий реалізує принцип синергії в площині результату, і визначає здатність збереження стійкості по відношенню до змін в зовнішньому оточенні.

Ключові слова: система, механізм, організаційно-економічний механізм, управління, ефективність.

Постановка проблеми. Сучасні умови функціонування підприємств вимагають переосмислення теоретичних та прикладних аспектів щодо формування організаційно-економічного механізму, який здатен задовольнити головну ціль, а саме забезпечення розвитку на поточний момент та на перспективу. Даний механізм має бути відповідним запитам сьогодення та гарантувати досягнення позицій конкурентоспроможності вітчизняного підприємства в умовах динамічних змін, здебільшого, в зовнішньому оточенні. Організаційний та економічний аспекти є ключовими в процесі управління підприємством адже в більшості вони формують внутрішнє середовище підприємства і є засобами та інструментами досягнення визначених показників ефективності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблемам дослідження теоретичних та прикладних аспектів формування організаційно-економічного механізму управління підприємством присвячено праці багатьох вчених, а саме Обертан Д. В., Амбросов В. Я., Маренич Т. Г., Русин-Гриник Р. Р., Козаченко Г. В., Паламарчук О. М., Паламарчук О. М., Маркова Н. С. та ін. Результати наукових робіт визначених вчених характеризуються широким діапазоном практичних результатів. Проте, маловивченими залишаються питання формування організаційно-економічного механізму, який здатен нівелювати деструктивний вплив імперативів зовнішнього середовища та забезпечувати утримання конкурентоспроможних позицій в стратегічній перспективі, що є актуальним в умовах посилення процесів глобалізації.

Постановка завдання. Ціллю статті є аналіз та узагальнення існуючих теоретичних та практичних підходів щодо формування організаційно-економічного механізму управління підприємством, а також генерація інноваційного підходу, котрий здатен забезпечити утримання конкурентних позицій та високих показників ефективності діяльності.

Виклад основного матеріалу. Сучасність, в єдності впливових на діяльність вітчизняних підприємств факторів, формує необхідність перегляду філософії сприйняття понять «механізм» та «організаційно-економічний механізм управління». Першочергового значення набувають дослідження теоретичної сутності на основі опрацювань існуючих тверджень українських та закордонних науковців-дослідників.

Механізм є апробацією сформованої системи поведінки підприємства у визначеному конкурентному середовищі за конкретного набору впливових факторів та чинників. Більш того, за власними судженнями систему варто трактувати як концепцію розвитку, яка має описовий характер і розкривається крізь призму формування переліку складових елементів в певній послідовності, які передбачають реалізацію поставлених завдань та досягнення встановлених цілей в стратегічній перспективі. Проте, розуміння механізму, як практичного процесу є неоднозначним в силу різноплановості трактувань науковців та практиків. Відтак, і розуміння сутності організаційно-економічного механізму є також розрізним, що вимагає проведення досліджень та систематизації наявних підходів з метою формування єдиного сутнісного підходу.

В загалі теоретичних визначень науковців механізм визначається як система функціонування будь-чого, сукупність проміжних станів або процесів будь-яких явищ [1]. В іншому трактуванні механізм визначається як система або ж устрій, що визначає порядок якого-небудь виду діяльності [2]. У науковій літературі механізм визначається як система, призначена для забезпечення організації, функціонування і життєдіяльності господарюючого суб'єкта. Структура і зміст механізму змінюються у процесі розвитку суспільного виробництва. Ряд вчених-економістів розгля-

дають механізм як складну, багатопланову систему, проте висвітлюють лише його складові [10, 11].

Власне бачення механізму дозволяє визначити його як практичний вираз системи виробничих відносин в досягненні бажаного результату об'єкта управління. Більш детально механізм варто трактувати як практичний засіб приведення в дію визначених елементів цілісної господарської системи, яка націлена на досягнення центральної функції – формування прибутку.

Механізм за своєю сутністю є комплексним та системним процесом досягнення місії підприємства. Головною ціллю механізму є відпрацювання трирівневої моделі поведінки, яка є виразом досягнення бажаного результату, тобто забезпечення планового обсягу виробництва у визначений термін з врахуванням факторної ланки впливу. В даному трактуванні механізм визначається як керований процес забезпечення стійких показників розвитку. Рушієм в даному контексті є встановлення так званої «зони комфорту» господарської діяльності, іншими словами досягнення визначених показників прибутковості в заданих параметрах часу та обсягів реалізації товарів або ж послуг.

Відтак механізм є процесом, який дозволяє досягти бажаного результату, але при цьому варто усвідомити необхідність керування ним крізь призму визначення конкретної чисельності факторів, які за змістом є ендогенними та екзогенними. Завданням механізму є прогноз змін в значеннях впливових факторів та усунення відхилень від даних «зони комфорту». Найбільш лояльними в сенсі прогнозу та керівництва є суб'єктивні фактори, а саме економічного та організаційного характерів, тобто ті які є внутрішньогосподарськими. Таким чином, організаційно-економічний механізм управління дозволяє досягти високих показників економічного, соціального, екологічного, технологічного, інноваційного та інших видів розвитку,

Науковці сучасності поняття «механізм» здебільшого не вживають окремо, а досліджують економічний, господарський, правовий, ринковий, фінансовий, організаційний механізм у макроекономіці. В економіці

підприємства зазвичай використовують поняття «організаційно-економічний», «організаційно-господарський», «організаційно-фінансовий», «організаційно-правовий», «фінансово-економічний», «економіко-організаційний» механізм. До наведеного переліку варто додати також поняття «механізм управління», «механізм забезпечення», «механізм регулювання» і «механізм формування» [3]. Тож з практичної точки зору механізм є означенням дії, яка має на меті досягнення конкретного результату.

Відтак стрижнем забезпечення розвитку підприємства є саме процес організації господарської діяльності на підприємстві, який наслідково має забезпечити певні якісні економічні показники. Проте, практичний аспект має бути доповненим теоретичним обґрунтуванням сутності організаційно-економічного механізму, а для цього за необхідне приймається вивчити думки апологетів науки та практики сучасності в даній сфері.

Поняття «організаційно-економічний механізм управління» є синтезом розрізнених понять, які виступають в системній єдності, а саме «організаційний механізм», «економічний механізм» та «механізм управління». Тож доцільним є застосувати диференційований підхід до визначення теоретичної сутності досліджуваної категорії. Змістовність розрізнених складових єдиного поняття дасть можливість якісного усвідомлення того, що формує підґрунтя позитивних економічних та управлінських показників.

Першочергово варто досліджувати сутність організаційного механізму як науково-практичної категорії та основи управління, виходячи з центризму суб'єктивної складової управлінського процесу, яка знаходить своє відображення в показниках ефективності. Гавриляк О. трактує досліджуване поняття як перелік деяких складових елементів, які в сукупності створюють організаційну основу певних явищ і процесів; сукупність усіх правил та норм, що циркулюють всередині організації, а також усі господарські процеси, здійснювані організацією для досягнення основної мети діяльності; всі організаційні та розпорядчі взаємозалежні дії, які в сукупності забезпечують виконання досягнення пос-

тавлених цілей [4]. При формуванні думок щодо сутності організаційного механізму автори Русин-Гриник Р. та Вовк І. мають тотожні підходи, які визначають його як сукупність різноманітних по своїй природі конкретних організаційних елементів, управління, якими здійснює особливий керуючий орган, який забезпечує взаємодію і координацію підсистем підприємства, економічність та оперативність механізму, організує ефективну діяльність підприємства в умовах змінних потреб суспільства і нестабільності навколишнього середовища [13. 14]. Тобто організаційний механізм розглядається з позиції організаційних та управлінських дій, створення організаційної структури, взаємозв'язків між її елементами, процесами для досягнення основної мети шляхом забезпечення досягнення поставлених цілей тощо. Найбільш узагальнено поняття «організаційний механізм» розглядається як система методів, способів, прийомів формування і регулювання відносин об'єктів із внутрішнім та зовнішнім середовищем [5, с. 25].

В свою чергу, економічний механізм, як один із ключових складових елементів, за визначенням Амбросова В. і Мареніча Т. трактується як сукупність методів, форм, інструментів впливу на економічну систему й через систему державної підтримки - фінансово-бюджетну, кредитну, цінову, податкову, страхову, інвестиційну, інноваційну, інформаційну, кадрову, яка заснована на інституціональній базі [6, с. 61–62]. Хорунжий М. вважає, що під економічним механізмом, слід розуміти сукупність методів і форм управління виробництвом на основі використання економічних законів та категорій, метою якого є вплив сукупності методів і засобів економічного характеру на зростання виробництва та підвищення його ефективності [7, с. 334]. В загалі сутнісного розуміння економічний механізм варто трактувати як необхідний взаємозв'язок, який виникає між різними економічними явищами [15. 16]. Він містить певну послідовність економічних явищ, які в системній єдності за принципу комплексності та безперервності здатні забезпечити реалізацію ключових функцій будь-якої соціально-економічної системи.

Мандзюк О. при дослідженні сутності та галузевих особливостей господарювання розглядає економічний та господарський механізм як синоніми і виділяє складові економічного механізму: ціноутворення, оподаткування, залучення та використання виробничих ресурсів [27]. Тож, погоджуючись з автором, констатуємо необхідність системного підходу при реалізації загальної місії суб'єктів підприємницької діяльності, яка передбачає застосування факторів впливу організаційного та економічного характерів одночасно з метою досягнення ефекту синергії в площині прибутку.

В свою чергу, «механізм управління» в трактуванні Пойда-Носик Н. визначається як спосіб впливу суб'єкта на об'єкт за допомогою різних засобів. Механізм управління розглядають як складову частину системи управління, що забезпечує дієвий вплив на фактори, стан яких обумовлює результат діяльності об'єкту управління. Механізм управління підприємством призначений для розробки та реалізації системи заходів, що забезпечують необхідні умови його ефективного функціонування, динамізм і злагодженість роботи [8]. За трактуванням Гірман А. «механізм» щодо управління передбачає створення такої системи, яка забезпечить постійний управлінський вплив, спрямований на отримання певних результатів діяльності [9]. Тож, механізм управління має визначатись як стійка, адаптована до вимог реалій та впливових факторів система дій суб'єкта господарювання, яка реалізується крізь засоби управлінського впливу та реалізацію функцій менеджменту.

Організаційно-економічний механізм підприємства є результатом дії системи внутрішніх і зовнішніх чинників функціонування та розвитку підприємства, в якому відображається складна система різноманітних економічних відносин. Разом з тим, зі свого якісного боку, він виступає і визначальним фактором успішності цього підприємства, будучи інструментом досягнення поставленої мети [12].

Шкурупій В. акцентує увагу на тому, що «... з огляду на функціонування господарського механізму в ринкових умовах, є підхід, який враховує характерні ознаки способу ви-

робництва і динаміку продуктивних сил в суспільстві». Відповідно до цього виділяють дві підсистеми відносин: організаційно-економічні та соціально-економічні. Доцільно за таких умов вживати термін «організаційно-економічний механізм» [28, с. 48].

Полозова В. організаційно-економічний механізм розглядає як складову економічного і визначає його як «... частину господарського механізму, яка відображає сукупність організаційних, фінансових та економічних методів, способів, форм, інструментів та важелів, за допомогою яких здійснюється регулювання організаційно-технічних, фінансово-економічних та виробничо-технологічних процесів з метою впливу на результат діяльності підприємства» [29].

Шевченко М. організаційно-економічний механізм полягає в єдності державного регулювання та ринкової саморегуляції, до елементів цього механізму належать: методи, інструменти, форми, важелі державного регулювання та ринкової саморегуляції [30, с. 15].

Організаційно-економічний механізм управління підприємством – це сукупність організаційних і економічних важелів (кожному з яких властиві власні форми управлінського впливу), що чинять вплив на економічні і організаційні параметри системи управління підприємством, що сприяє формуванню та посиленню організаційно-економічного потенціалу, отриманню конкурентних переваг та ефективності діяльності підприємства в цілому [22]. Механізм управління містить у собі компоненти: принципи і задачі управління, методи, форми і інструменти управління, організаційну структуру управління підприємством та його персонал, інформацію та засоби її обробки.

Організаційно-економічний механізм часто трактують як систему формування цілей і стимулів, які дозволяють перетворити у процесі трудової діяльності рух (динаміку) матеріальних і духовних потреб членів суспільства на рух засобів виробництва і його кінцевих результатів, спрямованих на задоволення платоспроможного попиту споживачів [23].

Паламарчук О. М. в структурі організаційно-економічного механізму виділяє три системи: систему забезпечення, функціональну

систему, цільову систему [17]. Система забезпечення організаційно-економічного механізму складається з підсистем правового, ресурсного, нормативно-методичного, наукового, технічного, інформаційного забезпечення управління підприємством. Функціональна система вміщує в собі перелік рушійних засобів управління, а саме: планування, організації, мотивації, контролю та регулювання. В свою чергу, цільова система досліджуваного механізму зосереджує в собі цілі та основні результати функціонування підприємства, а також критерії вибору та оцінки досягнення певних цілей і результатів діяльності підприємства. Зміст кожної з систем і кількість підсистем в кожній з систем організаційно-економічного механізму управління підприємством залежить від типу підприємства, сфери, масштабів діяльності, ступеня впливу зовнішнього середовища і результатів діяльності підприємства.

Проаналізувавши підходи науковців, що розглядають питання сутності організаційно-економічного механізму підприємств та процес виробництва як поєднання капіталу та праці, можна зробити висновок, що центральним елементом в цьому порядку є організаційний механізм, який є системою взаємодії форм та методів ведення господарства, за допомогою яких підвищується ефективність його діяльності. Економічний механізм є інструментом ефективного використання ресурсів в процесі виробництва. Складовими цього механізму є ринкова структура організації виробництва, підприємство у певній сфері, маркетинг, менеджмент, інфраструктура ринку тощо.

Тому, організаційно-економічний механізм слід розглядати як систему організаційних, економічних, правових, управлінських і регулюючих дій, способів та прийомів, які впливають на показники діяльності підприємства, що посилює потенціал розвитку підприємства на основі ефективного використання ресурсів, що сприяє зростанню соціальних, екологічних та економічних результатів.

Зроблені теоретичні узагальнення щодо сутності організаційно-економічного механізму підприємства дозволяють стверджувати, що йому притаманні принципи системності, тому доцільно дотримуватись законів функціонування економічних систем. Порушення системності у використанні механізму веде до зниження ефективності виробництва.

Висновки і перспективи досліджень.

Отже, економіко-організаційний механізм управління підприємством можна визначити як поєднання мети, цілей, завдань, принципів, методів, функцій, засобів, що дозволяє діагностувати, прогнозувати і контролювати стан підприємства для прийняття адаптивних рішень щодо розвитку підприємства.

Таким чином, розглядаючи організаційно-економічний механізм управління підприємством комплексно як сукупність організаційних і економічних важелів, що чинять вплив на економічні і організаційні параметри системи управління підприємством, що, у свою чергу, сприяє формуванню та посиленню організаційно-економічного потенціалу, отриманню конкурентних переваг та ефективності діяльності підприємства.

Список використаних джерел

1. Азрилиян А. Н. Краткий экономический словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. – 4-е изд. доп. – М.: Институт новой экономики, 2008. – 1088 с.
2. Семенова В. Г. Механізм формування інтелектуальної власності підприємств [Електронний ресурс] / В. Г. Семенова // Ефективна економіка. – 2015. – № 7. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4213>
3. Обертан Д. В. Напрями удосконалення організаційно-економічного механізму формування економічної безпеки управління підприємств / Д. В. Обертан // Наукові записки. – 2017. – № 2 (55). – С. 101–113.
4. Гавриляк О. Організаційний механізм управління діяльністю підприємства. Електронний науковий вісник «Керівник.info» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kerivnyk.info/2012/04/gavryljak.html>.
5. Гарафонова О. І. Концептуальні підходи до організаційного механізму реструктуризації інтегрованих корпоративних структур / О. І. Гарафонова // II Міжнародна періодична науково-практична конференція «Альянс наук: учений-ученому». – Том 1. – Дніпропетровськ: НАУ «Ера». – 2005. – С. 24–27.
6. Амбросов В. Механізми ефективного функціонування агроформувань / В. Амбросов, Т. Мареніч // Економіка України. – 2006. – № 6 (535). – С. 60–66.
7. Хорунжий М. Й. Організація агропромислового комплексу: підруч. / М.Й. Хорунжий. – Київ: КНЕУ, 2001. – 382 с.
8. Коршунов В.В. Экономика организации (предприятия): Учебник и практикум для бакалавриата / В. В. Коршунов. – 4-е изд., пер. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2018. – 313 с.
9. Гірман А. П. Організаційно-економічний механізм ефективності праці (на прикладі машинобудівної галузі) [Електронний ресурс] / А. П. Гірман, О. С. Хоменко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – Вип. 17. – С. 253–258. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/issue-17-2017/26-vipusk-16-kviten-2017-g>

- 2/3116-girman-a-p-khomenko-o-s-organizatsijno-ekonomichnij-mekhanizm-upravlinnya-efektivnistyu-pratsi-na-prikjadi-mashinobudivnoji-promislovosti.
10. Амбросов В. Я., Маренич Т. Г. Наукові положення удосконалення економічного і господарського механізмів розвитку сільського господарства / В. Я. Амбросов, Т. Г. Маренич // Економіка АПК. – 2005. – № 10. – С. 14.
 11. Пристюк В. М. Методична програма приведення в дію господарського механізму стабілізації середовища підприємств / В. М. Пристюк // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. – 2005. – Вип. 14. – С. 50–56.
 12. Чепурко В. В. Моделі ситуаційної діагностики стану аграрних підприємств / В. В. Чепурко // Фінанси України. – 2000. – № 6. – С. 79–90.
 13. Русин-Гриник Р. Р. Сутність та структура організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства / Р. Р. Русин-Гриник // Науковий вісник НЛТУ. – 2010. – Вип. 20(5). – С. 240–245.
 14. Вовк І. Класифікація ресурсів підприємства: сучасні підходи [Електронний ресурс] / І. Вовк // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2011. – Вип. 1 (4). – Режим доступу: <https://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11vipssp.pdf>.
 15. Козаченко Г. В. Організаційно-економічний механізм як інструмент управління підприємством / Г. В. Козаченко // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. – 2003. – Вип. 11. – С. 107–109.
 16. Мельник Л. Організаційно-економічний механізм управління забезпеченням конкурентоспроможності підприємства меблевого виробництва [Електронний ресурс] / Л. Мельник, А. Грод // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2012. – Вип. 2 (7). – С. 200–208. – Режим доступу: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2012/12mlmpmv.pdf>.
 17. Паламарчук О. М. Сутність та формування організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства [Електронний ресурс] / О. М. Паламарчук // Економічний вісник: Економіка та управління. – 2011. – Вип. 17/2. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2011_17_2/Palamarchuk.pdf.
 18. Суха І. В. Організаційно-економічний механізм управління конкурентоспроможністю молокопереробних підприємств / І. В. Суха // III Міжнародна науково-практична конференція «Проблеми економіки підприємств в умовах сталого розвитку». – НУХТ, 2007. – 42 с.
 19. Арсеньев Ю. Н. Принятие решений. Интегрированные интеллектуальные системы: Учеб. пособие для вузов / Н. Ю. Арсеньев, С. И. Шелобаев, Т. Ю. Давыдова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 270 с.
 20. Василенко В. А. Теорія і практика розробки управлінських рішень: навч. посіб. / В. А. Василенко. – Київ: ЦУЛ, 2003. – 420 с.
 21. Кирхлер Э., Шрот А. Принятие решений в организациях. Психология труда и организационная психология / Э. Кирхлер, А. Шрот. – Х.: Изд-во Гуманитарный центр, 2004. – 160 с.
 22. Паламарчук О. М. Сутність та формування організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/evu/2011_17_2/Palamarchuk.pdf.
 23. Маркова Н. С. Формування організаційно-економічного механізму управління розвитком персоналу [Електронний ресурс] / Н. С. Маркова // Бізнесінформ. – 2012. – № 6. – С. 200–202. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j_pdf/binf_2012_6_56.pdf.
 24. Тимонин Ю. А. Функциональная модель финансового механизма операционной бизнес-деятельности / Ю. А. Тимонин, Дятляр И. Н. – Матеріали сьомої міжфакультетської науково-практичної конференції молодих учених. – Житомир: ЖНАЕУ, 2011р. – С. 282–285.
 25. Грабар И. Г. Подход к общей задаче проектирования экономических систем / И. Г. Грабар, Ю. А. Тимонин, Ю. Б. Бродский // Вісник ЖНАЕУ. – 2009. – № 1. – Т. 2. – С. 52–60.
 26. Тимонин Ю. А. Формальная теория абстрактных экономических систем (Теория движения стоимости) / Ю. А. Тимонин. – Житомир: ИПСТ, 2007. – 60 с.
 27. Мандзюк О. М. Сутність та особливості організаційно-економічного механізму трансформації відносин власності / М. О. Мандзюк // Вісник національного університету водного господарства та природокористування. – 2011. – № 2. – С. 139–144.
 28. Шкурупій О. В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб. / О. В. Шкурупій – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 248 с.
 29. Полозова Т. В. Організаційно-економічний механізм управління інноваційно-інвестиційною спроможністю підприємства [Електронний ресурс] / Т. В. Полозова // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – Режим доступу: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2017/23-1-2017/29.pdf>.
 30. Шевченко Г. М. Організаційно-економічний механізм формування та використання природно-рекреаційного потенціалу території: автореферат... канд. екон. наук, спец.: 08.00.06 – економіка природокористування та охорони навколишнього середовища / Г. М. Шевченко. – Суми : Сумський державний університет, 2008. – 21 с.

References

1. Azrilyan, A. N. (2008), *Kratkij ekonomycheskij slovar'* [Concise Dictionary of Economics], Ynstytut novej ekonomyky, Moscow, Russia.
2. Semenova, V. G. (2015), "The mechanism of formation of intellectual property of enterprises", *Efektivna ekonomika*, [Online], vol. 8, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4213>.
3. Obertan D. V. (2017), "Areas of improvement of organizational and economic mechanism of formation of economic security of enterprise management", *Naukovi zapysky*, vol. 2(55), pp. 101–113.
4. Gavrylyak, O. (2012), "Organizational mechanism for managing the activities of the enterprise", available at: <http://kerivnyk.info/2012/04/gavryljak.html>.
5. Garafonova, O.I. (2005), "Conceptual approaches to the organizational mechanism for the restructuring of integrated corporate structures", *Al'ians nauk: uchenyj-uchenomu* [Alliance of Sciences: Scientist – Scientist], II Mizhnarodna periodychna naukovo-praktychna konferentsiia [II International periodical scientific-practical conference], National University Dnipropetrovsk, Ukraine, pp. 24–27.

6. Ambrosov, V. and Marenich, T. (2006), "Mechanisms of effective functioning of agroformations", *Ekonomika Ukrainy*, vol. 6(535), pp. 60–66.
7. Horunghiy, M. Y. (2001), *Orhanizatsiia ahropromyslovoho kompleksu [Organization of agro-industrial complex]*, KNEU, Kiev, Ukraine.
8. Korshunov, V. V. (2018), *Ekonomyka orhanyzatsyy [Organization economics]*, Urayt, Moskow, Russia.
9. Girman, A. P. (2017), "Organizational and economic mechanism of labor efficiency (on the example of the machine-building industry)", *Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky*, [Online], vol. 17, pp. 253-258, available at: <http://global-national.in.ua/issue-17-2017/26-vipusk-16-kviten-2017-r-2/3116-girman-a-p-khomenko-o-s-organizatsijno-ekonomichnij-mekhanizm-upravlinnya-efektivnistyu-pratsi-na-prikladni-mashinobudivnoji-promislovosti>.
10. Ambrosov, V. Y. and Marenich, T. G. (2005), "Scientific provisions of improvement of economic and economic mechanisms of agricultural development", *Ekonomika APK*, vol. 10, pp. 14.
11. Pristyyuk, V. M. (2005), "Methodical program of putting into operation the economic mechanism of stabilization of the environment of enterprises", *Ekonomika. Menedzhment. Pidpriemnytstvo. Zb. nauk. prats' SNU imeni V. Dalia*, vol. 14, pp. 50–56.
12. Chepurko, V. V. (2000), "Models of situational diagnostics of the state of agrarian enterprises", *Finansy Ukrainy*, vol. 6, pp. 79–90.
13. Rusin-Grinik, R. R. (2010), "The essence and structure of the organizational and economic mechanism for managing the competitiveness of the enterprise", *Naukovyj visnyk NLTU*, vol. 20(5), pp. 240–245.
14. Vovk, I. (2011), "Classification of enterprise resources: modern approaches", *Sotsial'no-ekonomichni problemy i derzhava* [Online], vol. 1(4), available at: <https://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11vipssp.pdf>
15. Kozachenko, G. V. (2003), "Organizational-economic mechanism as an enterprise management tool", *Ekonomika. Menedzhment. Pidpriemnytstvo: zbirnyk naukovykh prats' Skhidnoukrains'koho natsional'noho universytetu imeni Volodymyra Dalia*, vol. 11, pp. 107–109.
16. Melnik, L. (2012), "Organizational and Economic Mechanism for Managing the Competitiveness of the Furniture Production Enterprise", *Sotsial'no-ekonomichni problemy i derzhava* [Online], vol. 2(7), pp. 200-208, available at: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2012/12mlmpmv.pdf>.
17. Palamarchuk, O.M. (2011), "The essence and formation of organizational and economic mechanism for managing the competitiveness of the enterprise", *Ekonomichnyj visnyk: Ekonomika ta upravlinnia* [Online], vol. 17/2, available at: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2011_17_2/Palamarchuk.pdf.
18. Suha, I.V. (2007), "Organizational and Economic Mechanism for Managing the Competitiveness of Dairy Enterprises", *Problemy ekonomiky pidpriemstv v umovakh staloho rozvytku [Problems of the economy of enterprises in conditions of sustainable development]*, III mizhnarodna nauково-praktychna konferentsiia [III International Scientific and Practical Conference], NUHT, p. 42.
19. Arsenev, Yu. V. (2003), *Pryniatye reshenyj. Yntehyrovannye yntellektual'nye systemy [Making decisions. Integrated Intelligent Systems]*, YUNITI DANA, Moscow, Russia.
20. Vasilenko, V. A. (2003), *Teoriia i praktyka rozrobky upravlin's'kykh rishen' [The theory and practice of developing managerial decisions]*, Tsentri uchbovoi literatury, Kiev, Ukraine.
21. Kirhler, E. and Shrot, A. (2004), *Pryniatye reshenyj v orhanyzatsiyakh. Psykholohyia truda y orhanyzatsyonnaia psykholohyia [Decision Making in Organizations. Labor Psychology and Organizational Psychology]*, Humanytarnyj tsentr, Kharkiv, Ukraine.
22. Palamarchuk, O. M. (2011), "The essence and formation of organizational and economic mechanism for managing the competitiveness of the enterprise", available at: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/evu/2011_17_2/Palamarchuk.pdf.
23. Marcova, N. S. (2012), "Formation of organizational and economic mechanism for development of personnel management", *Biznesinform* [Online], vol. 6, pp. 200–202, available at: http://nbuv.gov.ua/j_pdf/binf_2012_6_56.pdf.
24. Timoshina, Yu. A. and Degtyar, I. N. (2011), "Functional model of the financial mechanism of operating business activities", *Materialy s'omoi mizhfakul'tets'koi nauково-praktynoi konferentsii molodykh uchenykh [Materials of the seventh inter-faculty science-practical conference of young scientists]*, ZhNAEU, pp. 282–285.
25. Grabar, I. G. Timoshin, Yu. B. and Brodskiy Yu. B. (2009), "The approach to the general problem of designing economic systems", *Visnyk ZhNAEU*, vol. 1(2), pp. 52–60.
26. Timoshin, Yu.B. (2007), *Formal'naia teoriya abstraktnykh ekonomycheskykh system (Teoriya dvyzheniya stoymosti) [The formal theory of abstract economic systems (Theory of the movement of value)]*, IPST, Zhitomir, Ukraine.
27. Manzyuk, O. M. (2011), "The essence and features of the organizational and economic mechanism of the transformation of property relations", *Visnyk natsional'noho universytetu vodnoho hospodarstva ta pryrodokorystuvannia*, vol. 2, pp. 139–144.
28. Schurupiy, O. V. (2012), *Zovnishnyoekonomichna diyal'nist' pidpriemstva [Foreign economic activity of the enterprise]*, Tsentri uchbovoi literatury, Kiev, Ukraine.
29. Polozova, T. V. (2017), "Organizational and economic mechanism of innovation innovation and investment capacity of the enterprise", *Naukovyj visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu* [Online], available at: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2017/23-1-2017/29.pdf>.
30. Shevchenko, G. M. (2008), "Organizational-economic mechanism of formation and use of natural-recreational potential of the territory", Ph.D. Thesis, economics of nature and environment protection, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine.

Кищак И. Т., Слюсаренко А. В. Теоретико-методические подходы к формированию организационно-экономического механизма управления предприятием

Формирование организационно-экономического механизма управления, который способен обеспечить достижение высоких показателей эффективности в деятельности предприятий является

ключевой задачей отечественной современности. Формированию концепций и теорий, методик и рекомендаций указанного механизма посвящено много работ ученых, которые определяют широкий научно-практический ареал. Однако, актуальность приобретает обобщение разрозненных трактовок с целью определения наиболее эффективного подхода, который позволит сформировать устойчивые позиции конкурентоспособности украинских предприятий, которые подкрепляются способностью обеспечения высоких показателей эффективности на текущий момент и на перспективу. Организационно-экономический механизм является комбистазисом ключевых инструментов управления предприятием, который реализует принцип синергии в плоскости результата, и определяет способность сохранения устойчивости по отношению к изменениям во внешнем окружении.

Ключевые слова: система, механизм, организационно-экономический механизм, управление, эффективность.

Kischak I. T., Slyusarenko A. V. Theoretical and methodical approaches to the formation of organizational and economic mechanism of enterprise management

The formation of an organizational and economic management mechanism that can ensure the achievement of high performance indicators in the activities of enterprises is a key task of domestic contemporary. The formation of concepts and theories, methods and recommendations of this mechanism is devoted to many works of scientists who define a wide scientific and practical area. However, the generalization of discrete interpretations takes place in order to determine the most effective approach, which will enable the formation of stable positions of competitiveness of Ukrainian enterprises, which are supported by the ability to provide high performance indicators at the present time and in the future. The problem of forming a nationally identical management mechanism, which is not a reflection of advanced world practices, becomes fully relevant, and is fully adapted to the realities and requirements of Ukrainian modernity. The organizational and economic mechanism is a combination of key enterprise management tools, which implements the principle of synergy in the result plane, and determines the ability to maintain resilience in relation to changes in the external environment. The economic and organizational mechanism of enterprise management can be defined as a combination of goals, goals, objectives, principles, methods, functions, tools, which allows to diagnose, predict and control the state of the enterprise for adoption of adaptive decisions on enterprise development. The organizational and economic mechanism of enterprise management should be considered in complex as a set of organizational and economic instruments that influence the economic and organizational parameters of the enterprise management system, which in turn contributes to the formation and strengthening of organizational and economic potential, gaining competitive advantages and efficiency of the enterprise's activity. The perfection of the management mechanism determines the efficiency of making managerial decisions, in particular, and flexibility in the management of the enterprise, in general. The functioning of enterprises in modern conditions requires the development of innovative methods that can provide competitiveness in a strategic perspective at the global level.

Key words: system, mechanism, organizational and economic mechanism, management, efficiency.

Стаття надійшла до друку 01.02.2019

DOI: 13.33310/2521-120X-2019-12-1-57-61

УДК 338.43

Валерій ГОРЛАЧУК

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри управління земельними ресурсами
Чорноморського національного університету імені Петра Могили,
м. Миколаїв, Україна
e-mail: upr.zem.resur@gmail.com*

Олена ПАВЛІНЧАК

*магістрант
Чорноморського національного університету імені Петра Могили,
м. Миколаїв, Україна
e-mail: upr.zem.resur@gmail.com*

ПРО АБСУРДНІСТЬ СУЧАСНОЇ КОНСТРУКЦІЇ РЕНТОУТВОРЕННЯ ЗЕМЛІ

У статті обґрунтовується, що використання нині існуючої ренти земель сільськогосподарського призначення повністю спотворює їх нормативну грошову оцінку. В результаті цього здешевлено вартісну оцінку орних земель та інших сільськогосподарських угідь. Знецінено землю як капітал та економічний актив.

Доводиться шкідливість визначення рентного доходу, який створюється при виробництві зернових культур і визначається за даними економічної оцінки, проведеної у 1988 році.

Концептуально, з авторської позиції особлива увага приділена новітньому підходу до визначення земельної ренти, яка гармонізує регламенти, що витікають з характеру взаємодії соціальних і економічних відносин. Це дозволить підвищити нормативну грошову оцінку орних земель до реально можливої, посиливши конкурентні позиції у Європі і світі.

В статті акцентується увага на те, що в Україні існують досить значні потенційні можливості зростання нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення.

Вказується на важливість ухвалення Закону України «Про земельну ренту» та Порядку її визначення.

Ключові слова: аграрне виробництво, земельна рента, земельні ділянки, землі сільськогосподарського призначення.

Традиційно вважається, що приріст суспільного багатства визначається не тільки сумою доходу на капітал, але і доходу від земельної ренти.

Дослідженням питань земельної ренти займалась велика кількість вчених впродовж багатьох десятиріч і сотень років. В результаті цього у сільському господарстві почало формуватись становлення диференціальної і абсолютної ренти. Почали зростати роль і значення монопольної ренти. Але, що ми знаємо про ренту, джерело і природу її утворення? Чи наші знання дають істинне розуміння суті земельної ренти? Важливо зрозуміти - чи рента є самостійною економічною категорією, чи її величина знаходиться у складі доходу суб'єкта господарювання на землі.

Тому, об'єктивно необхідним є аналіз існуючих положень щодо розуміння характеру

утворення земельної ренти, розуміння природи цього економічного явища. Цьому і присвячена дана публікація, щоб покликати до внесення чіткої ясності і розуміння суті земельної ренти.

Питанням дослідження земельної ренти присвячені роботи таких вчених: К. Маркса, А. Сміта, Д. Рікардо, В. Другак, О. Корчинської, М. Маланчука, А. Мартина, І. Михасюка, Б. Пасхавера, А. Третяка, О. Чайнова. Але, на наш погляд, результати їх досліджень носять різновекторний, часто суперечливий характер. Щоб пролити світло на дану ситуацію, нами порушено питання об'єктивного розгляду проблеми, зробивши неупереджені висновки.

Мета статті полягає у дослідженні процесів виникнення земельної ренти, порівняльному аналізу поглядів вчених на цю проблему

і розробленні авторського бачення щодо цього феномена.

Щоб зрозуміти суть поставленої проблеми відзначимо, що нині питання земельної ренти досліджено найменше, тому не випадково її ототожнювали з величиною додаткової вартості, утвореної на земельній ділянці [2, с. 47]. На відміну від таких висновків А. Сміт акцентував увагу на тому, що земельна рента є лише складовою доданої вартості, отриманої із земельної ділянки завдяки живій і уречевленій праці. Ж. Тюрго розглядав земельну ренту як частину доданої вартості від використання землі завдяки впливу сил природи. Він один з перших, хто реально наблизився до визначення суті земельної ренти, хоча ним не відзначено, яку частину доданої вартості можна переносити на рахунок земельної ренти. Питанням дослідження земельної ренти присвятив свою увагу Д. Рікардо, який висловив думку про те, що різниця у доходах на кращих та гірших землях і буде земельна рента. Натомість, на думку Йогана Фон Тюнена [1, с. 90], рента визначається місцерозташуванням, а не родючістю землі. Аналогічної думки притримувався і К. Маркс, який вказував, що земельна рента визначається різницею у рівні доходів із земельних ділянок гіршої і кращої якості. Інші ж вчені [3, 5] відзначали, що з переходом до соціалізму поняття земельної ренти взагалі зникає сама по собі.

Такі відомі українські економісти, як Б. Пасхавер, Л. Логвинов відзначали, що і при соціалізмі існувала земельна рента. Недоліком у визначенні земельної ренти вищеприведеними економістами є те, що вони не приводили показників доданої вартості до однакових затрат на отримання цієї частки доданої вартості.

Доктор економічних наук М. Павлишенко відзначає, що земельна рента може виникати, а може і не виникати. Не виникає вона тоді, коли вироблена продукція реалізується за індивідуальними цінами.

Навіть вищеприведеної інформації достатньо, щоб зрозуміти, що питання земельної ренти потребує поглибленого дослідження. Хіба недостатньо того, що сьогодні в Україні існує розроблена Методика визначення зе-

мельної ренти, яка регламентує, що «рентний дохід визначається як різниця між очікуваним доходом від продукції, отриманої із земельної ділянки та виробничими витратами і прибутком суб'єкта господарювання на землі». [4, с. 443–448]

Щоб зрозуміти, про що йде мова, відзначимо, що сума виробничих витрат і прибуток суб'єкта господарювання – не що інше, як ціна виробництва. Чим вища ціна виробництва, тим менша земельна рента. Причому, головним економічним показником тут виступають затрати на виробництво продукції, які втричі більше від затрат європейських країн. Тому некоректним є визначення, що рента являє собою очікуваний дохід мінус ціна виробництва. Це нісенітниця. Але, тим не менше, ця Методика використовується у реальному застосуванні при визначенні нормативної грошової оцінки земель, спричиняючи глибоку проблему щодо зростання земельного капіталу та економічного активу. Свідченням цього є чітка динаміка, з «незрозумілих» причин, щодо зниження нормативної грошової оцінки земель впродовж останніх років (табл.1).

Із табл. 1 видно, що негативні тенденції, в сенсі нормативної грошової оцінки ріллі, виникли через «нерозвиненість» теорії і практики застосування земельної ренти.

Висновок з цього можна зробити лише один – прагнення владних структур створити передумови здешевлення українських чорноземів при їх скупівлі у випадку зняття так званого мораторію на продаж землі. Власне, штучно вигадана «земельна рента» і покликана для того, щоб внести безлад і хаос у систему управління земельними ресурсами, який вигідний корумпованим владним структурам. Це є найбільшою аферою XXI століття, задуманою чинною владою. Хіба не достатньо того, що нині вартісна оцінка земель в Україні є на порядок нижчою від країн Європи, хоча якісні параметри українських чорноземів є одними з найкращих?

Розмірковуючи над процесами виникнення земельної ренти, можна зробити висновок, що існуючі постулати природи виникнення земельної ренти не адекватні принципам вітчизняної економіки, принципам

сталого розвитку землекористування. Усвідомлення суспільством важливості земельної ренти змушує шукати шляхи розв'язання цієї проблеми. Це ставить перед науковцями завдання створення теорії і практики виконання широкого комплексу робіт з визначення об'єктивної земельної ренти. Принаймні, в будь-якому випадку, земельну ренту потрібно визначати по кожній із культур регіону, об'єднаної територіальної громади тощо у рамках агровиробничих груп (табл. 2).

На основі даних, приведених у табл. 2, шляхом спрощених арифметичних дій можна визначити, так звану, земельну ренту у рамках кожної із агрогруп ґрунтів.

Далі. Приведені в табл. 1 дані свідчать про низький ступень довіри до вартісної оцінки ріллі, визначеної на базі земельної ренти. Це, швидше всього, маніпуляції, вигідні владним структурам. Адже, чим можна пояснити, що у Рівненській області у 2017 році нормативна грошова оцінка ріллі складала 31,5 тис грн/га, а у 2019 році – 21,9 тис грн/га. Або чому у Київській області за цей період нормативна грошова оцінка землі знизилась на 5,5 тис грн/га? У Вінницькій, Волинській, Запорізькій областях знизилась відповідно на 5,9 тис грн/га, 8,1 та 10 тис грн/га. Пояснення немає!

Тому для того, щоб земельну ренту можна було вважати нормативною базою «Порядку проведення загальнонаціональної нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення», потрібно сформулювати відповідну методичку. Зрозуміло, така методика повинна бути забезпечена системою правових заходів щодо їхньої реалізації. Важливо ухвалити Закон «Про земельну ренту» із широким спектром механізмів її визначення, оскільки в нашій країні не існує достатньо обґрунтованих підходів щодо розрахунку виникнення земельної ренти.

При визначенні земельної ренти проводиться її розрахунок як середньовагове значення в рамках ОТГ, адміністративного району, області, країни. При цьому важливо врахувати відповідні підвищувальні або понижувальні коефіцієнти за технології обробітку ґрунту, розмір земельних масивів. Важливим при визначенні земельної ренти є ідентифікація сортового виду рослин.

Таблиця 1 – Порівняльний аналіз нормативної грошової оцінки ріллі

Регіони і області	Нормативна грошова оцінка ріллі по роках, грн/га		
	2017 р.	2018 р.	2019 р.
	Накази Міністерства агропромислової політики		
	-	23.05.17 р. № 262	18.12.18 р. № 605
АР Крим	36946,3	25696,7	26005,0
Області:			
Вінницька	33073,4	27078,3	27184,0
Волинська	29940,4	21607,4	21806,0
Дніпропетровська	32525,9	27078,3	30251,0
Донецька	34854,7	31167,7	31111,0
Житомирська	20580,9	21165,3	21411,0
Закарпатська	26377,9	27509,4	27268,0
Запорізька	33838,4	25254,6	24984,0
Івано-Франківська	28567,6	26194,1	26087,0
Київська	31970,2	26194,1	26531,0
Кропивницька	32096,5	32107,1	31888,0
Луганська	26519,1	27078,3	27125,1
Львівська	26622,1	22049,5	21492,0
Миколаївська	26360,2	27078,3	27038,0
Одеська	28114,2	31167,7	31017,0
Полтавська	24252,5	30283,5	30390,0
Рівненська	31486,0	31486,0	21938,0
Сумська	29426,7	26636,2	26739,0
Тернопільська	30039,4	28901,9	29035,0
Харківська	32505,5	32549,2	32237,0
Херсонська	34698,9	24370,5	24450,0
Хмельницька	34495,6	29841,4	30477,0
Чернівецька	39810,8	33930,75	33646,0
Черкаська	33999,8	32991,3	33264,0
Чернігівська	24423,2	23873,1	24065,0

Як бачимо, земельна рента в Україні вимагає свого вдосконалення як умова, принаймні для формування адекватної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення. Факт очевидний, що визначення грошової оцінки орних земель на засадах рентного доходу, який створюється при виробництві зернових культур і визначається за даними економічної оцінки, проведеної у 1988 році, не витримує ніякої критики. Цілком очевидно, що необхідно виробити таку теорію і практику земельної ренти, яка б

Таблиця 2 – Логіко-смысловая схема визначення земельної ренти

Культури	Урожайність культур у розрізі агропромислових груп ґрунтів									
	216	23г	27г	53г	55г	56г	726	756	1216	123в
Озима пшениця	24	27	25	28	30	34	35	40	43	45
Озимий ячмінь	22	25	28	30	33	36	38	49	41	43
Соняшник	7	9	12	14	15	17	19	21	10	12
Кукурудза	33	37	41	44	47	51	55	42	39	60
Горох	21	24	27	28	30	18	16	25	29	30
Овес	21	24	25	32	34	43	27	19	22	26
Гречка	17	20	23	24	27	31	21	19	18	29
Цукрові буряки	170	190	210	240	270	180	200	220	230	250
Картопля	160	180	190	210	230	240	220	215	200	210
Овочі	160	180	200	220	240	260	155	190	210	230
Коренеплоди	260	290	320	340	410	270	350	380	400	430
Багаторічні трави	180	190	210	230	240	260	270	200	220	250
Однорічні трави	160	180	200	220	230	240	190	170	225	250
Інші культури	...									

стала справжнім інструментом визначення реальної нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення як умови зростання земельного капіталу та економічного активу. Це дозволить підвищити нормативну грошову оцінку орних земель

до рівня європейських країн, посиливши конкурентні позиції у Європі і світі.

Враховуючи зазначене вище, вважаємо за правомірне пропонувати ухвалити Закон України «Про земельну ренту» та розробити Порядок її визначення.

Список використаних джерел

1. Землекористування: еколого-економічні проблеми, конфлікти, планування. Навч. посібник // За ред. Соловій І. П., Іванишина О. Т., Лавного В. В. та ін. – Афіша. – 2005. – 400 с.
2. Корчинська О. А. Розвиток теорії земельної ренти. Земельний кадастр. № 1. – 2008. – С. 52–59.
3. Михасюк І. Р., Маланчук М. М. Земельний кадастр і диференціальна рента. – Львів, вид-во Львів. ун-ту, 1971. – 168 с.
4. Павлишенко М. М. Шляхи створення однакових умов розширеного відтворення сільськогосподарських підприємств // Основні напрямки високоефективного розвитку пореформеного агропромислового виробництва в Україні на інноваційній основі. – К.: ІАЕ УААН, 2002. – С. 443–448.
5. Струмилин О. Г. О дифференциальной земельной ренте в условиях социализма. Вопросы экономики. – № 7. – 1960. – С. 81–97.

References

1. Land-utilization: environmental and economic problems, conflicts, planning. Study guide. // Edited by Solovyi I. P., Ivanyshina O. T., Lavny V. V. etc. - Aphisha. - 2005. - 400 p.
2. Korchinska O. A. Development of the land rent theory // Land cadastre. - № 1. - 2008. - PP. 52-59.
3. Mikhasyuk I. R., Malanchuk M. M. Land cadastre and economic rent. - Lviv, Lviv University, 1971. - 168 p.
4. Pavlyshenko M. M. Ways of creating the same conditions for the extended reproduction of agricultural enterprises // Main directions of highly effective development of innovative post-reform agro-industrial production in Ukraine. - Kyiv, 2002. - PP. 443-448.
5. Strumilin O. H. About Economic Land Rent in the Conditions of Socialism. Economic matters. - № 7. - 1960. - PP. 81-97.

Горлачук В. В., Павлінчак Е. К. Про абсурдность современной конструкции рентообразования земли

В статье обосновывается, что использование существующей ренты земель сельскохозяйственного назначения полностью искажает их нормативную денежную оценку. В результате этого занижена стоимостная оценка пахотных земель и других сельскохозяйственных угодий. Земля потеряла свою значимость как капитал и экономический актив.

В развернутом виде обосновывается вредность определения рентного дохода, который создается при производстве зерновых культур и определяется по данным экономической оценки, проведенной в 1988 году.

Концептуально, с авторской позиции особенное внимание уделено инновационному подходу к определению земельной ренты, которая гармонизирует регламенты, вытекающие из характера взаимодействия социальных и экономических отношений. Это даст возможность повышения нормативной денежной оценки пахотных земель к реально возможной, усилив конкурентные позиции в Европе и мире.

В статье акцентируется внимание на том, что в Украине существуют весьма значительные потенциальные возможности увеличения нормативной денежной оценки земель сельскохозяйственного назначения.

Обоснована необходимость утверждения Закона Украины «О земельной ренте» и Порядка ее определения.

Ключевые слова: сельскохозяйственное производство, земельная рента, земельные участки, земли сельскохозяйственного назначения.

Valeriy Horlachuk, Elena Pavlinchak. The irrationality of modern methodology of land rent evaluation

The article highlights the studies of land rent processes, a comparative analysis of the scientists' views on this problem and the formation of the authors' vision of this phenomenon. It is grounded that the use of the existing land rent completely distorts its regulatory monetary value. As a result, the valuation of arable land and other agricultural land is underestimated. The land has lost its importance as a capital and an economic asset.

The existing postulates of the nature of land rent evaluation not correspond to the national economy principles and to the principles of land-utilization sustainable development. It inspires scientists to make the theory and practical methodology of the true-to-life land rent definition.

It is justified the harmfulness of the evaluation of rental income, that is produced in the grain crops production and is determined according to the data of the economic assessment conducted in 1988. In the land rent evaluation, it is important to consider the corresponding mark up or decreasing factors for the soil cultivation technology, the size of the land parcels. An important detail in the land rent evaluation is the identification of a species of plant.

Conceptually, the author's pay much attention to an innovative approach to the land rent evaluation, which harmonizes regulations arising from the nature of the interaction of social and economic relations. This will provide an opportunity to increase the regulatory monetary value of arable land, strengthening the national competitive position in Europe and the world.

The article focuses on the fact that there are significant potential opportunities for increasing the regulatory monetary value of agricultural land in Ukraine. And it's grounded the necessity of adoption of Land Rent Act of Ukraine with a wide range of mechanisms for its evaluation, since in our country there are no sufficiently sound approaches to the land rent calculation and evaluation.

Key words: agricultural production, land rent, land parcel, agricultural land.

Стаття надійшла до редколегії 10.05.2019

DOI: 13.33310/2521-120X-2019-12-1-62-66

УДК 338.43

Світлана КЛИМ

кандидат технічних наук, доцент,

доцент кафедри управління земельними ресурсами

Чорноморського національного університету імені Петра Могили,

м. Миколаїв, Україна

e-mail: upr.zem.resur@gmail.com

БЕЗПРЕЦЕДЕНТНЕ РУЙНУВАННЯ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ У КОНТЕКСТІ СУЧАСНОЇ ЗЕМЕЛЬНОЇ РЕФОРМИ

Після довготривалих досліджень розвитку земельних відносин і управління земельними ресурсами зроблено висновок, що земельна реформа, яка не відповідає духу і мріям селян, призвела до безпрецедентної кризи у сільськогосподарському землекористуванні, зневіри, тривоги і відчаю селян. Автором зроблено спробу донести до читачів шкідливість зняття мораторію на купівлю-продажу земельних паїв. Розглядаються методологічні засади осучаснення земельної політики в Україні як необхідної передумови національного і суспільно-економічного розвитку сільських територій.

Ключові слова: земельні відносини, земельні ресурси, ринок землі, землі сільськогосподарського призначення, земельні ділянки, земельна політика, сільська територія.

Земельна реформа мала б стати стартом благополуччя українського суспільства, поятунком соціально-економічної і демографічної кризи на селі, умовою стабільної, безпечної, некорумпованої та ефективної економіки, забезпечити підвищення продуктивності землі і якості продукції, що виробляється.

Але за всі роки ходу земельної реформи остання не справила позитивного впливу на розвиток сільських територій у системі загально-людських цінностей, швидше навпаки – відбулася повна зневіра у власні сили селян, втрачено національну самобутність та ідентичність, що послабило системність і цілісність українського соціуму як цивілізаційного феномена.

Але тим не менше, у суспільстві відбуваються бурхливі дискусії щодо подальшого розвитку земельної реформи, проблем формування конкурентного сільськогосподарського землекористування, розвитку ринку землі, які б адекватно відповідали викликам трансформаційних процесів в Україні.

Великий вплив на розвиток сучасних земельних трансформацій справили праці таких українських вчених, як В. Горлачук, Д. Добряк, Л. Новаковський, П. Саблук, А. Третьяк, М. Федоров та ін.

Кожний з приведених вчених шукав власний шлях розвитку земельних відносин і

управління земельними ресурсами без повноцінного усвідомлення їх глибинної суті і значення, не бачучи кінцевої стратегічної мети держави у цьому контексті. Але, як зазначав Фрідріх Ніцше у праці «Воля до влади», «немає мети – немає і відповіді на запитання: навщо?». Багато наукових праць носили поверхневий характер теоретико-методологічного і апробаційного супроводу піднятої проблеми – з одного боку, а з іншого боку – чинна влада виявилась «глухою» до порад експертів, економістів, землевпорядників та ін.; спонтанно, ховаючись під маскою «наукової об'єктивності», демонструвала реалізацію політичної волі в інтересах соціуму. З огляду на заполітизованість земельної реформи, її майбутнє повинно фокусуватись через призму неупередженості влади у площині загальнодержавних інтересів та інтересів кожної людини.

Будьмо відвертими, автор цієї статті ні в якому разі не ставить за мету власного утвердження причин кризових явищ у сільськогосподарському землекористуванні, – вони відомі, але ставить за мету осмислити та оцінити стан справ у землекористуванні, зумовлений проведенням земельної реформи, вказати шляхи соціально-економічного розвитку сільських територій, сфокусувати пріоритети їх розвитку з огляду на виклики сучасності і майбутнього у світовому співтоваристві.

Українське суспільство зразку 1990 року не хотіло змиритись з політичною та історичною реальністю самотності.

Пошук історичних аналогів показав, що створення та зміцнення життєздатності української ідентичності неможливий без переосмислення ролі і функцій землі у сільському господарстві. Реорганізація земельного ладу у 90-х роках стала революційною добою соціально-економічного поступу громадянського суспільства.

Влада активно сприяла передачі земельних ресурсів у приватну власність селянам шляхом паювання колись колгоспних і радгоспних земель, які один за одним почали ліквідуватись.

Правдоподібно, що метою передачі землі у приватну форму власності було створення різноманітних форм господарювання на землі та підвищення її продуктивності до рівня європейських країн.

Ейфоричний оптимізм влади створив реальне підґрунтя оптимістичних варіантів майбутнього сільськогосподарського землекористування, суть якого полягає у можливості купівлі-продажі земельних паїв. Стає очевидним, що за пропозицією МВФ мораторій на купівлю-продажу земельних паїв буде знято на початок 2020 року.

Постає закономірне питання: чи доцільним був підступний і небезпечний за інтенсивністю руйнівного впливу процес приватизації орних масивів землі, кому це було вигідно, яка соціально-економічна ефективність розвитку цього процесу. Важливо відзначити, що створення інституту приватизації землі і її продуктивності – не одне і те саме. Головне полягає в тому, що нині вже у масовій свідомості розвіялась ілюзія, що приватизація земель забезпечує зростання частки доданої вартості у сільській економіці. Цей парадокс впродовж тривалого часу не був осмислений владою елітою, а тому нині постала потреба переоцінити існуючі погляди щодо подальшого розвитку земельних відносин, зробивши прорив у раціональному використанні орних земель.

За таких обставин, влада і суспільство повинні віддати перевагу не примарам купівлі-продажу земельних паїв, а переорієнтува-

тись на процеси ведення активного бізнесу на землі з урахуванням економічних та соціальних інтересів.

Аналізуючи ситуацію, яка панує на селі, виявляємо, що власники земельних паїв через брак матеріально-технічного, фінансового та іншого забезпечення не здатні їх ефективно використовувати. Вони психологічно не готові плідно працювати на земельних паях, які для них ніколи не були панацеєю їх економічного добробуту, оскільки за весь період соціалістичного господарювання на землі селяни звикли, що ними має хтось кваліфіковано і компетентно керувати, і раптом надається можливість працювати без «наглядача», не перекладаючи свою вину за результати господарської діяльності на когось, а самим працювати на свій страх і ризик.

Тому ситуація, коли держава не може надати власнику земельного паю різнобічної підтримки, коли інтереси власника паю і держави не збігаються, останній зводить свою господарську діяльність на землі нанівець.

Тому для того, щоб земельна реформа приносила користь усьому суспільству, необхідні відповідні умови: паї повинні використовуватись у складі цілісних масивів орних земель без винесення їх в натуру, а власники паїв – отримувати грошову компенсацію за здані в оренду паї, поліпшуючи своє соціально-економічне становище. Селяни, при цьому, відчули б себе часткою народу України, а не лише членами місцевих громад.

Цілком природно, що за таких умов у випадках бажання працювати на землі власник земельного паю, якщо він довів вміння ефективно працювати, має право отримати її, але не як вкраплений контур серед масиву орних земель, а в порядку черговості виділення для цих цілей орних земель. Цей факт знайшов коментар в Указі Президента України «Про невідкладні заходи щодо прискорення земельної реформи у сфері сільськогосподарського виробництва» від 10 листопада 1994 року. У такому випадку було б знято проблему просторової організації території сучасних сільськогосподарських підприємств, зумовлену черезсумжжям, дрібноконтурністю, зламаністю меж земельних ділянок та іншими негативами. Одним із безлічі таких прикладів є

ТзОВ СП «Нібулон», що орендує орні землі на території Прибужанівської сільської ради Вознесенського району Миколаївської області, де головним недоліком є деконцентрація загальної площі землекористування.

На десятки відокремлених контурів площею 5–10 га і лише в окремих випадках – 50–60 га при надмірній зламаності меж контурів земельних ділянок, черезсмужжі та ін., що є значним фактором зниження продуктивності використання орних земель, додатково необґрунтованих затрат на обробіток ґрунту, догляду за посівами та збиранням врожаю, ускладнюється процес управління сільськогосподарським виробництвом. В рамках України такі невинуватені затрати становлять багато мільярдів гривень. Без сумніву, селяни чекали не такої реформи. Очевидним є те, що сучасні світоглядні погляди та ідеологічні переконання політичної та економічної еліти щодо конструкції земельної реформи помітного успіху не принесли українським селянам. Можна з впевненістю сказати, що земельна реформа призвела до сутички інтересів невеликих груп людей, які сконцентрували в одних руках сотні тисяч гектарів ріллі і обезземленої групи населення, які здали земельні паї в оренду.

Вважаємо, що політична еліта реалізувати надану їм компетенцію у сфері регулювання земельних відносин та управління земельними ресурсами повинна була б шляхом проведення всеукраїнського референдуму, де б знайшли відображення питання доцільності передачі у приватну власність масивів орних земель колективної власності, механізм реалізації цього процесу і ін. Це сприяло б ефективності та результативності земельної реформи, знизило б корупційні схеми в аграрному секторі економіки. Але влада, ігноруючи проведення референдуму, сформувала сприятливі передумови, щоб обманним шляхом «перебрати» на себе орні землі України, відчуживши пересічних громадян від процесів участі у сільськогосподарському виробництві. Одним із інструментів реалізації зусиль влади є створення умов для купівлі-продажі земельних паїв.

Безперечно, їм це вдасться досягти за умови, якщо нинішні власники земельних

паїв «поведуться» на брехливі обіцянки у контексті того, що це призведе до зростання добробуту селян, підвищення ефективності національної економіки та ін. Наукове пояснення цього полягає в тому, що приватизація землі орієнтована на формування ситуації на земельному просторі за принципом «розділай і владарюй». Щоб дати відповідь на просту істину між полярними поглядами щодо передачі землі у приватну власність, ми вдалися до з'ясування сутності та політики держави, орієнтованої на організаційно-правові та економічні заходи щодо результативності земельної політики.

Під акомпанемент галасу так званих «захисників народу» влада вдалась до недолугих «ринкових» реформ у земельній сфері, які були несумісні з існуючою на той час Конституцією України, а нова ще не була прийнята.

Цим було створено безпрецедентний трагічний сценарій тотальної одноосібної концентрації в одних руках великих шматів орних земель, що призвело до нечуваних темпів соціально-економічного спаду на селі. Руйнація колишніх колгоспів і радгоспів посилила внутрішню соціальну напругу на селі, зруйнувала цілісність землекористувань і єдність селян, порушено права та інтереси громадян країни, відбулося зниження індексів людського розвитку, посилилась майнова поляризація. Така реформа не має нічого спільного з підвищенням ефективності землекористування, зростанням продуктивності орних земель, їх охороною від деградації та з іншими позитивними наслідками.

Звертає на себе увагу те, що було порушено принцип здійснення земельної реформи, а саме конституційність і законність, забезпечення цілісності землекористування, можливість кожної людини отримати землю, прогнаність, тобто реалізація державної політики використання землі на основі довгострокових стратегій, планів та програм, відповідальності центральних, місцевих органів виконавчої влади та органів самоврядування всіх рівнів.

Виходячи з даного аналізу, можна зробити висновок про антиконституційність земельної реформи, організованої пануючою свого часу політичною елітою і «біляелітним оточенням» України [2, с. 104].

У контексті прискорення так званої «економічної і політичної модернізації» земельних відносин, активними гравцями виступала місцева правляча еліта, яка без відповідних повноважень у вербальній формі здійснювала перерозподіл земель між зацікавленими в цьому особами. Це, зрештою, призвело до повного хаосу і безпорядку у земельній сфері.

Виходячи з цього, в основу концепції земельної реформи логічним повинно було бути прийняття спочатку Конституції України, а тоді інших законодавчих актів та нормативних документів процесу роздержавлення і приватизації. Але ніяк – не навпаки. Власне, у контексті розвитку земельних відносин та управління земельними ресурсами в Україні з урахуванням результатів всеукраїнського референдуму можна було продемонструвати доцільність або недоцільність приватизаційних процесів, дати відповідь на питання, які землі доцільно залучати до масової приватизації шляхом паювання земель та ін. Але така постановка питання, на жаль, не знайшла втілення в Україні, що і вплинуло негативно на соціально-політичні настрої населення.

Тут мова йде про те, що в основу земельної реформи потрібно було закласти глибокі теоретико-методологічні положення ефективною системи формування та узгодження соціально-економічних та політичних інтересів суспільства.

Але найгірше те, що сьогодні важко, навіть неможливо вплинути на процеси реприватизації земель, оскільки це призведе до ще більшого хаосу і безпорядку у землекористуванні та Україні в цілому. Тому, на нашу дум-

ку, втручатися потрібно в інше – не допустити продажі земельних паїв.

З огляду на зазначену обставину, головною і вирішальною силою гармонійного розвитку сільських територій є використання паїв на засадах спільної часткової власності, що регламентується Земельним кодексом України.

У цьому разі доходи власників паїв зростуть у 15–20 разів у порівнянні з умовою здачі їх в оренду, що має вирішальне значення у забезпеченні позитивного ходу реформ.

Практична реалізація такого принципу формування соціальних інтересів на селі відповідає умові розвитку демократичних основ суспільства і окремої людини зокрема.

Одним із стратегічних завдань земельної реформи є подолання безпрецедентної кризи у сільськогосподарському землекористуванні. Соціально-економічна політика уряду України повинна бути направлена на недопущення зняття мораторію на купівлю-продажу земельних паїв, боротьбу за формування кооперативних сільськогосподарських товариств та фермерських господарств, як головну умову зростання економічного потенціалу країни та кожного селянина зокрема.

Адже від цього ні на «один колосок» не збільшиться виробництво зерна. У процес зняття мораторію на купівлю-продажу земель МВФ не повинен втручатися, хоча було б великою помилкою відмовлятися від його кредитів. Всі країни, навіть дуже багаті – Америка, Франція та ін. теж беруть кредити, але беруть їх для того, щоб гроші «робили» гроші, тобто чужі гроші повинні формувати капітал для країни.

Список використаних джерел

1. Мартин А. Г. Регулювання ринку землі. Монографія. – К.: Аграр Медіа Груп, 2011. – 254 с.
2. Земельний кодекс України. Науково-практичний коментар / За ред. В. І. Семчика. – К.: Ін-Юре, 2003. – 676 с.
3. Конституція України. – К.: Преса України. – 1997. – 80 с.
4. Розвиток сільських територій: монографія / за ред. д-ра екон. наук, проф. В. В. Горлачука. – Миколаїв: Іліон, 2015. – 382 с.

References

1. Martin, A. G. Adjusting of market of land. Monograph. 2011. Kyiv: Agrar Media Grup, pp. 254.
2. Land Code of Ukraine. Scientific practical comment. 2003. Kyiv, pp. 676.
3. Constitution of Ukraine. 1997. Kyiv, Presa Ukrainy, pp. 80.
4. The development of Rural Areas. Monograph / ed. by V. Horlachuk. 2015. Mykolaiv: Ilion, pp. 382.

Клым С. Беспрецедентное разрушение сельских территорий в контексте современной земельной реформы

В результате долгосрочных исследований развития земельных отношений и управления земельными ресурсами сделан вывод, что земельная реформа, которая не соответствует духу и стремлениям селян, привела к беспрецедентному кризису в сельскохозяйственном землепользовании, разочарованию, тревоге и отчаянию людей. Автор сделал попытку донести до читателя идею вредности снятия моратория на куплю-продажу земельных паев. Рассматриваются методологические основы осовременивания земельной политики в Украине как необходимой предпосылки национального и социально-экономического развития сельских территорий.

Ключевые слова: система управления, земельные ресурсы, рынок земли, земли сельскохозяйственного назначения, земельные участки, земельная политика, сельская территория.

Klym S. Unprecedented destruction of rural areas in the context of modern land reform

After long term studies of land-utilization and land management, it was grounded that the land reform, which does not meet the peasants' spirit and expectations, led to an unprecedented crisis in agricultural land-utilization, despair and anxiety of people. It is highlighted the up-to-date problems of land-utilization system development and land resources management. The processes of land transformations intensified the decline in agricultural production, degradation processes in land-utilization system, led to physical extinction of people, lack of work and medical care in rural areas.

It is defined that the moratorium cancellation on the sale and purchase of land shares in rural areas will become vulnerable for corrupt large agribusinesses actions. The moratorium cancellation is a tool for oligarchs and officials for their own enrichment and for the agricultural business monopolization. Both government and society should prefer not to buy and sell land parcels, but to reorient the processes of active land business taking into account economic and social interests.

The authors point out the importance of rethinking the system of land relations regulation guidelines, preventing the sale of land shares, which will allow the land shares owners to achieve an appropriate level of economic stability. The attention is focused on the fact that the economic efficiency of land-utilization must be determined as the total of the effectiveness of all types of land activity. The methodological principles of modernization of land policy in Ukraine are the necessary precondition of national and socio-economic development of rural areas.

It is pointed on the fact that the land-utilization on the basis of tenancy in common is on top in the land sector. Land shares on the basis of of tenancy in common should be merged into integral land tracts, that is in the interests of both owners of the land shares and amalgamated communities.

Keywords: management system, land resources, land market, farmland, land parcels, land policy, rural area.

Стаття надійшла до редколегії 22.05.2019

Розділ 3

ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

DOI: 13.33310/2521-120X-2019-12-1-67-74

УДК 336+338.9+658.01

МАРІЯ БОНДАРЧУК

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри фінансів Національного університету «Львівська політехніка»
м. Львів, Україна
e-mail: bondarchuk@i.ua*

Орися ВОЛОШИН

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів,
обліку та аналізу Національного університету «Львівська політехніка»
м. Львів, Україна
e-mail: orysya.p.voloshyn@lpnu.ua*

Олександра ВІВЧАР

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів Національного університету «Львівська політехніка»
м. Львів, Україна
e-mail: vivchar@gmail.com*

ФІНАНСОВО-КРЕДИТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-ПРОМИСЛОВИХ ГРУП В КОНТЕКСТІ ЇХНЬОЇ АНТИКРИЗОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Стаття присвячена дослідженню фінансово-кредитного регулювання інноваційного розвитку фінансово-промислових груп в контексті антикризового управління.

Обґрунтовано етапи реалізації інноваційних трансформацій у ФПГ в умовах виникнення кризових ситуацій, які за допомогою спеціальних методів, відповідних методик розрахунків забезпечать фінансово-кредитне регулювання інноваційного розвитку ФПГ.

У цьому контексті подано авторське тлумачення терміну інновації фінансово-промислових груп.

Авторами статті запропоновано класифікацію факторів виникнення кризової ситуації в діяльності ФПГ.

Привернута увага читача до того, що ФПГ – це об'єднання нефінансових корпорацій з кредитно-фінансовими установами, всередині яких можна перерозподіляти фінансові ресурси на користь підприємств, які знаходяться на етапі інноваційних перетворень. Вказується на те, що у промислово-фінансовій групі тимчасово вільні грошові кошти на одному підприємстві-суб'єкті групи – можуть скеровуватись на покриття дефіциту в грошових коштах інших підприємств.

Обґрунтовується, що управління кризовими явищами за рахунок створення Інституту інновацій у ФПГ повинно забезпечувати їхню стратегію розвитку.

Окреслені напрями політики управління кризовим явищем у ФПГ з урахуванням фінансового впливу зі сторони банківського та інших підрозділів.

Ключові слова: фінансово-промислова група, інновації, криза, інноваційний розвиток, антикризове управління, фінансово-кредитне регулювання.

Для вирішення проблем антикризового управління інноваційними перетвореннями у ФПГ актуальними є питання розроблення теоретичних і методичних засад щодо фінансово-кредитного регулювання інноваційних трансформацій ФПГ, управління інноваційними ризиками у ФПГ, діагностики можливих кризових явищ при інноваційному розвитку ФПГ, їх виникнення, а також впровадження цієї роботи на рівні об'єднань підприємств фінансового і промислового капіталу.

Проблеми фінансово-кредитного регулювання, інноваційного розвитку та антикризового управління на підприємствах були прямо або опосередковано досліджені вітчизняними і зарубіжними вченими, серед них: Е. І. Альтман, Бланк І. А., У. Бівер, Балабанов І. Т., Венгер В. В., Іванов Ю., Ілляшенко С. М., Кизим М. О., Кузьмін О. Є., Мочерний С. В., Сухарева Л. О., Сміт Р. І., (методи і доміанти антикризового управління), Бартон Л., М. Портер, Тищенко О. М., Тридід О. М., Шершньова З. Є. (стратегії розвитку підприємства в умовах кризи), Алексєєв І. В., Мороз А. М., Зверяков М. І., Карлін М. І., Заяць Т. А., Терещенко О. О., Череп А. В. (фінансово-кредитне забезпечення діяльності підприємства при порушенні його фінансової рівноваги) та інші [2; 3; 4; 5; 6].

Роботи названих дослідників прямо чи опосередковано підтверджують ефективну інноваційну діяльність суб'єкта господарювання через використання системи інформації, планування і прогнозування, аналізу і контролю, внутрішньо зорієнтованого аудиту і консалтингу для антикризових програм розвитку підприємства. Проте ряд питань, серед яких розроблення методів і напрямів реалізації фінансово-кредитного регулювання інноваційними перетвореннями в контексті антикризової діяльності фінансово-промислової групи залишаються невирішеними і потребують подальших досліджень.

Дослідження теоретико-методичних засад фінансово-кредитного регулювання інноваційного розвитку ФПГ в умовах виникнення можливих кризових явищ вимагає вирішення таких задач: запропонувати тлумачення терміну інновації фінансово-промислової групи; окреслити напрями реалізації іннова-

цій у ФПГ; обґрунтувати необхідність проведення антикризового дослідження інноваційного розвитку ФПГ; окреслити головні завдання і функції Інституту інновацій при ФПГ; запропонувати класифікацію факторів виникнення кризової ситуації в діяльності ФПГ для антикризового управління; окреслити напрями політики управління кризовим явищем у ФПГ з урахуванням фінансового впливу зі сторони банківського та інших підрозділів.

Інновації, як правило, це значні капітало- та наукомісткі нововведення у розвиток основної продуктивної сили (людини), техніки, технології, науки, інформатики, предметів праці. Інновації можуть мати міжгалузевий характер, потребують значних ризикованих інвестицій, розвитку інфраструктури, а також всебічної підтримки зі сторони держави [5, с. 281].

Для забезпечення ефективності діяльності ФПГ інновації відіграють як важливий управлінський інструмент. Визначено, що, інновації ФПГ – це не тільки технічні та технологічні розробки, але й нові товари, нові послуги фінансово-кредитного, страхового, інвестиційного, довірчого, лізингового характеру, нові сприятливі умови для клієнтів, включаючи ціни та інше, які дозволяють покращити діяльність таких інтегрованих об'єднань.

Варто зауважити, що у ФПГ створюються сприятливі умови для розроблення і впровадження різноманітних нововведень, оскільки у ФПГ простіше, чим в окремого учасника об'єднання вирішуються питання фінансування, матеріального забезпечення пошукових робіт, прискореного впровадження нових розробок. У зв'язку з цим, інновації виступають базою стратегічного планування в ФПГ, тобто однієї з функцій контролінгу, який використовується при антикризовому управлінні. Стратегічне планування роботи ФПГ здійснюється за допомогою спеціальних методів, відповідних методик розрахунків, математичних моделей та інше. У стратегічних напрямах антикризової діяльності ФПГ, по-перше, передбачаються активні дії щодо модернізації обладнання, запровадження нових технологій, ефективного маркетингу,

корегування цін, пошук нових ринків збуту продукції, по-друге, делегуються фінансові проблеми окремого суб'єкта ФПГ третім особам – власникам, кредиторам, державі, при цьому учасник прагне отримати додаткові фінансові ресурси за рахунок збільшення статутного фонду, одержання державних гарантій тощо [1].

У цьому контексті до етапів реалізації інноваційних перетворень у фінансово-промислових групах виділено наступні (рис. 1):

Напрями реалізації інновацій у ФПГ

- 1 – Формування інноваційної ідеї та дослідження можливостей її практичної реалізації.
- 2 – Державне регулювання інноваційного розвитку ФПГ.
- 3 – Економіко-математичне моделювання оцінки фінансово-господарської діяльності ФПГ в період інноваційних перетворень.
- 4 – Реалізація (впровадження) інновації у ФПГ.
- 5 – Формування кадрового потенціалу для інноваційного розвитку ФПГ.
- 6 – Забезпечення фінансовими і матеріальними ресурсами учасників інноваційного процесу у ФПГ.
- 7 – Забезпечення інформацією учасників інноваційного процесу у ФПГ.
- 8 – Управління інноваційними ризиками у ФПГ.
- 9 – Антикризове дослідження інноваційних трансформацій ФПГ.
- 10 – Факторний аналіз відхилень фінансових потреб для досягнення цілей стратегічного планування інноваційної діяльності угруповання.
- 11 – Внутрішній аудит і консалтинг інноваційної діяльності ФПГ.

Рисунок 1 – Пропоновані етапи реалізації інновацій у фінансово-промислових групах*

*сформовано авторами в процесі дослідження.

Відтак, можливе формування інноваційних ідей у промисловому, торговельному, фінансово-кредитному підрозділах ФПГ зокрема та в інтегрованому об'єднанні загалом.

Встановлено, що при державному регулюванні інноваційного розвитку фінансово-промислової групи узгоджуються стратегічні плани інноваційних перетворень у ФПГ з законодавчо-нормативними актами і програмами державного та регіонального іннова-

ційного розвитку; використовується державна експертиза науково-технічних та інноваційних програм і проектів для забезпечення якісної незалежної оцінки та відбору запропонованих для розгляду об'єктів.

Економіко-математичне моделювання оцінки фінансово-господарської діяльності ФПГ в період інноваційних перетворень здійснюється за рахунок використання методів економічної статистики, прогнозно-аналітичних, математико-статистичних та інших для оцінки фінансово-господарської діяльності ФПГ в період інноваційних трансформацій.

Реалізація (впровадження) інновації у ФПГ – це забезпечення реалізації на внутрішньому та зовнішньому ринках для новостворюваних видів послуг та продукції; таке впровадження інновацій має включати маркетинг, виставкову і рекламну діяльність, патентно-ліцензійну роботу та захист інтелектуальної власності тощо.

При формуванні кадрового потенціалу для інноваційного розвитку ФПГ виникає необхідність у створенні Інституту інновацій ФПГ; взаємодії ФПГ на договірних засадах з вищими закладами освіти або інститутами Академії наук; підготовці і перепідготовці кадрів для інноваційної діяльності, включаючи навчання окремих науковців, спеціалістів і керівників.

Для забезпечення процесу оновлення (розроблення і впровадження нових виробів, модернізація основних фондів, впровадження нових технологій) суб'єкти ФПГ повинні мати відповідні потужності (НДДКР, проектування, виробництво засобів раціоналізації тощо). Під науково-дослідним та дослідно-конструкторським потенціалом суб'єктів ФПГ необхідно розуміти чисельність, кваліфікацію, ефективність праці працівників у сфері НДДКР, ступінь оснащення устаткування, рівень управління ним і організація. При впровадженні нових виробів та технологій повинен забезпечуватися тісний зв'язок з відтворенням основних фондів. Наявний потенціал необхідно використовувати також при проведенні робіт з реконструкції та модернізації. Модернізація виступає головною формою відтворення основних фондів в інтересах підвищення ефективності виробництва. Вона

передбачає тісний взаємозв'язок між інвестиціями в оновлення основних фондів та капітальний ремонт. Кожний суб'єкт ФПГ повинен мати потужності, що забезпечують виробництво передбачуваного випуску продукції.

У цьому контексті, доцільно в системі промислово-фінансового угруповання створити централізований потенціал НДДКР чи Інститут інновацій, який використовуватиметься для прикладних фундаментальних досліджень і процесів оновлення, які мають важливе значення для розвитку ФПГ. На окремих підприємствах необхідно мати потенціали НДДКР, які будуть орієнтуватися на обслуговування та удосконалення виробів і технологій. Одним із шляхів удосконалення науково-дослідної роботи може бути зв'язок ФПГ на договірних засадах з вищими закладами освіти або інститутами Академії наук. Основними завданнями Інституту інновацій при ФПГ можуть бути:

- створення такої організації, яка дозволить президенту ФПГ повністю здійснювати розвиток науки та техніки;
- раціональне та єдине керівництво науково-технічними потужностями, сконцентрованими на підприємствах ФПГ;
- ефективний розподіл праці та кооперації, а також управлінське співробітництво між сконцентрованими на головному підприємстві науково-технічними потенціалами, відповідними потенціалами економіки та юридично самостійних науково-технічних підприємств і науково-технічними потенціалами суб'єктів ФПГ;
- комплексне управління процесом оновлення виробництва шляхом використання гнучких організаційних форм;
- створення умов для покращання співвідношень між витратами та результатами під час науково-технічної роботи і для ефективного використання матеріального і інтелектуального потенціалу в галузі науки та техніки. Все це висуває вимоги до діяльності керівника Інституту інновацій, до сфери діяльності якого повинні входити концентрація ефективної наукової кооперації з вищими закладами освіти, та іншими ФПГ;
- керівник Інституту інновацій забезпечуватиме єдине управління комплексними процесами оновлення в учасників ФПГ

навіть до досягнення запланованих виробничих показників, включаючи ефективний збут продукції;

- забезпечення ефективного антикризового управління інноваційного розвитку ФПГ на підставі врахування запропонованих напрямів реалізації інновацій ФПГ.

У зв'язку з цим, правильна організація науково-технічних робіт у ФПГ дасть можливість створити сприятливі умови для здійснення процесу оновлення потенціалу управління, виробництва та збуту продукції за короткий термін.

Фінансово-кредитне обслуговування інноваційних процесів у промислово-фінансових структурах здійснюється на підставі сформованої фінансової стратегії, яка враховує особливості виробничої, кадрової, технологічної, маркетингової, соціальної, екологічної складових загальної стратегії розвитку ФПГ.

ФПГ – це об'єднання нефінансових корпорацій з кредитно-фінансовими установами, всередині яких можна перерозподіляти фінансові ресурси на користь підприємств, які знаходяться на етапі інноваційних перетворень. Тобто у фінансово-промисловій групі тимчасово вільні грошові кошти на одному підприємстві-суб'єкті групи – можуть скеровуватись на покриття дефіциту в грошових коштах інших підприємств, оскільки рух їх капіталів і швидкість обігу різні. Це дає економію грошових коштів тому, що не залучається ззовні позичковий капітал. Крім цього, тимчасово вільні грошові кошти підприємств вже в ролі фінансово-кредитного капіталу можуть використовуватись для емісії цінних паперів, валютних операцій, надання кредитів тощо. Також потрібно зазначити, що перерозподіл грошових коштів шляхом проведення операцій з цінними паперами забезпечується такими активними учасниками ФПГ і фондового ринку, як: інвестиційні компанії, банки, страхові і трастові компанії тощо. Основними їх функціями є: ефективне управління фондовими цінностями, зниження фінансових ризиків під час інвестування, емісія цінних паперів та інші.

Проте як трастові, так і інвестиційні операції можуть виконуватись банками, без яких

створення і функціонування ФПГ не реальне. Діяльність банків у складі ФПГ є доволі перспективною для розвитку та забезпечення фінансової стійкості, адже в них концентруються грошові кошти, депозити, цінні папери та інші активи учасників ФПГ. Так, банки ФПГ, крім розрахункових, касових, кредитних та інших операцій можуть випускати в обіг векселі для обслуговування взаєморозрахунків між підприємствами-партнерами, а також здійснювати вексельне кредитування. Отже, участь у складі ФПГ банків, страхових, трастових, інвестиційних компаній полегшує фінансову взаємодію всередині групи, позаяк у фінансово-кредитних установах акумулюється основне джерело фінансування економіки – грошовий капітал.

Інноваційний процес ФПГ передбачає використання економічної інформації різних видів, що базується на математичній теорії інформації і досліджує способи визначення та оцінки кількості інформації, в якій відомі є ті множини, з яких вибираються тільки необхідні дані, або ймовірності вибору тих чи інших даних. Створення раціональних джерел інформації ФПГ має базуватися на таких принципах: виявлення інформаційних потреб і визначення способів ефективного їх задоволення, об'єктивність відображення процесів виробництва, обігу, розподілу та споживання, використання природних, трудових, матеріальних і фінансових ресурсів, єдність інформації різних звітних джерел (бухгалтерської, фінансової, податкової, статистичної та оперативної звітності), а також планових даних, ліквідація дублювання в первинній інформації, швидкість інформації, що забезпечується використанням нових засобів зв'язку.

Управління інноваційними ризиками у ФПГ, тобто розрахунок ризику та визначення взаємозв'язку між величиною та ефективністю використання конкретної стратегії є одним з критеріїв для прийняття рішення на користь тієї чи іншої стратегії інноваційного розвитку ФПГ. Для оцінювання рівня ризику можна скористатися теорією ймовірності. У процесі дослідження використані методичні підходи багатьох науковців [2; 3; 4].

Припустимо, що внутрішня норма рентабельності (R_v) реалізації проекту щодо онов-

лення основних фондів підприємства ФПГ, яке знаходиться у кризовому стані залежить від імовірнісної оцінки можливості його реалізації. Розглянемо п'ять ймовірних оцінок реалізації стратегії розвитку (висока, допустима, середня, низька, недопустима) у їх взаємозв'язку з внутрішньою нормою рентабельності проекту (табл. 1).

Таблиця 1 – Імовірність оцінки реалізації стратегії розвитку у взаємозв'язку з внутрішньою нормою рентабельності проекту*

Імовірнісна оцінка	Значення ймовірності такого оцінювання (p_i)	Внутрішня норма рентабельності (R_v), %
Висока	0,1	45
Допустима	0,2	35
Середня	0,4	30
Низька	0,2	20
Недопустима	0,1	10

*сформовано авторами в процесі дослідження.

Для оцінювання і аналізу ефективного інноваційного розвитку підприємства ФПГ, яке потребує додаткових фінансових ресурсів при несприятливому (кризовому) фінансовому стані приймемо дану стратегію як середньозважену оцінку, при якій за основу вагових коефіцієнтів беруться ймовірності виникнення тієї чи іншої оцінки реалізації стратегії і розраховується середня очікувана норма рентабельності ($R_v^{сеп.}$):

$$R_v^{сеп.} = \sum p_i x R_v. \quad (1)$$

Середнє значення ймовірнісної оцінки за нормальним законом розподілу ймовірностей для підприємства відповідає саме більше значення, а потім значення ймовірностей рівномірно знижуються в одну (допустима і висока оцінка) та іншу (низька і недопустима) сторони.

Середньоквадратичне відхилення s можна прийняти в якості величини вимірювання ризику з високим ступенем точності і розрахувати за формулою:

$$\sigma = \sqrt{\sum ((R_v - R_v^{сеп.}) \times p_i)}. \quad (2)$$

Чим менше значення σ , тим менша ступінь ризику при впровадженні нової стратегії розвитку підприємства ФПГ

Антикризове дослідження інноваційних трансформацій ФПГ, пов'язане з потребою в антикризовому управлінні фінансово-промислової групи виникає не тільки при сталому економічному розвитку інтегрованих угруповань, але й при здійсненні інноваційних трансформацій.

Досліджуючи причини, які зумовлюють процес управління кризовим явищем у ФПГ, авторами запропоновано класифікацію факторів виникнення кризової ситуації в діяльності угруповання (таблиця 2).

1. В процесі дослідження подано авторське тлумачення терміну інновації фінансово-промислових груп з урахуванням обґрунтованих в роботі завдань, функцій, напрямів і етапів реалізації інноваційних трансформацій, які уточнюють основні загальнонаукові підходи до вивчення питань інноваційного розвитку ФПГ в умовах антикризового управління.

2. Запропоновані етапи реалізації інновацій у фінансово-промислових групах (формування інноваційної ідеї та дослідження можливостей її практичної реалізації; державне регулювання інноваційного розвитку ФПГ; економіко-математичне моделювання оцінки фінансово-господарської діяльності ФПГ в період інноваційних перетворень; реалізація (впровадження) інновації в ФПГ; формування кадрового потенціалу для інноваційного розвитку ФПГ; забезпечення фінансовими і

матеріальними ресурсами учасників ФПГ; забезпечення інформацією учасників інноваційного процесу у ФПГ; управління інноваційними ризиками у ФПГ; антикризове дослідження інноваційних трансформацій ФПГ) дозволяють здійснити ефективне стратегічне планування роботи ФПГ в умовах антикризового управління.

3. Управління кризовими явищами за рахунок створення Інституту інновацій у ФПГ повинно забезпечувати стратегічну орієнтацію, тому що розвиток учасників ФПГ, яке не має чітко сформульованої стратегії функціонування, носить еволюційний характер, тоді як на суб'єкті ФПГ, керованому відповідно до стратегічного плану, такий розвиток відбувається революційно. Довгострокова стратегія розвитку підприємства має зазнавати інноваційних змін, в іншому випадку у ФПГ може виникнути криза, тобто наслідок критичної невідповідності способу функціонування підприємства та зовнішніх умов. Негнучке стратегічне управління додає цілеспрямованості розвитку ФПГ і періодично може призводити до організаційних криз.

4. У процесі дослідження було прийнято за висхідну ідею, що представлені теоретичні аспекти щодо врахування ризику вкладень сум грошових коштів учасників ФПГ у підприємство, для якого є загроза опинитися у кризовому стані актуалізують питання з

Таблиця 2 – Пропоновані фактори виникнення кризової ситуації в діяльності ФПГ для антикризового управління*

<i>Фактори виникнення кризової ситуації в діяльності ФПГ</i>	
Зовнішні	Внутрішні
<ul style="list-style-type: none"> – нестабільні соціально-економічна, фінансово-економічна, податкова політика держави; – негативні тенденції розвитку товарних, грошових, страхових, кредитних, фондових і валютних ринків; – дискримінація щодо встановлення цільового порядку державної підтримки ФПГ з урахуванням того, наскільки їх діяльність відповідає пріоритетам промислової та соціальної політики країни; – спад кон'юнктури в економіці в цілому; – темп і розмір інфляції; – посилення конкуренції в галузі та криза окремої галузі; – політична нестабільність у країні місцезнаходження ФПГ або в країнах підприємств-постачальників сировини (споживачів продукції) та інші 	<ul style="list-style-type: none"> – проблеми внутрішнього регламентування діяльності ФПГ (оргструктури, регламенти); – низька якість менеджменту та маркетингу; – порушення процесу внутрігрупової взаємодії (розподіл прибутку, формування і використання фондів грошових коштів); – негативні тенденції у саморегульвній системі ФПГ (інформаційне, організаційне і економічне регулювання); – фінансово-кредитні учасники ФПГ не можуть ефективно мобілізувати, розподіляти і перерозподіляти тимчасово вільні грошові кошти всіх суб'єктів ФПГ; – недосконалість інноваційної, інвестиційної, виробничо-господарської, фінансово-економічної, соціальної політики ФПГ; – відсутність служб контролінгу в учасників ФПГ та інші

*сформовано авторами в процесі дослідження.

оцінювання і аналізу впровадження інновацій у розвиток підприємства ФПГ, яке потребує додаткових фінансових ресурсів при несприятливому (кризовому) стані.

5. Оскільки фінансово-промислові групи, певним чином, носять інноваційний характер для розвитку економіки України, і тим самим

вимагають для себе ефективних способів інноваційного розвитку та мінімізації кризових ситуацій всередині ФПГ, то метою перспективного дослідження є обґрунтування основних понять, які стосуються напрямів інноваційної діяльності ФПГ в системі антикризового управління.

Список використаних джерел

1. Венгер В. В. Механізми та стимули інтеграції підприємств у фінансово-промислові групи. Актуальні проблеми економіки 2014. 7. – С. 147–152.
2. Іванов Ю. Б. Інновації: проблеми теорії та практики, Харків: INJEC, 2009. 192 стор.
3. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком промислових підприємств. Суми: Університетська книга, 2010. 281 с.
4. Мочерний С. В., Ларіна Я. С., Устенко О. А., Юрій С. І. Економічний енциклопедичний словник: у 2 т. Т. 1 / за ред. С. В. Мочерного. – Львів: Світ, 2005. 616 с.

References

1. Bondarchuk Mariia K., Druhov Oleksiy O., Voloshyn O. P. 2017. Research On The Problematics Of Anti-Crisis Innovations Financing In Business Structures. Financial and credit activity: problems of theory and practice, Vol 2, No 23.
2. Venger, V. V. 2014. Mechanisms and incentives of enterprises integration into financial-industrial groups. Actual Problems of Economics, 157, 7, 147–152.
3. Ivanov Yu. B. 2009. Innovation: Problems of Theory and Practice, X.: INJEC, 192 p.
4. Illyashenko S. M. 2010. Management of Innovative Development of Industrial Enterprises Sumy: University Book, 281 p.
5. Mocherniy S. V, Larina Ya. S., Ustenko O. A., Yuriy S. I. 2005. Economic Encyclopedic Dictionary. – Lviv: World.

Бондарчук М. К., Волошин О. П., Вивчар А. Й. Финансово-кредитное регулирование инновационного развития финансово-промышленных групп в контексте их антикризисной деятельности

Статья посвящена исследованию финансово-кредитного регулирования инновационного развития финансово-промышленных групп в контексте антикризисного управления. Обосновано этапы реализации инновационных трансформаций в ФПГ в условиях возникновения кризисных ситуаций, которые с помощью специальных методов, соответствующих методик расчетов обеспечат финансово-кредитное регулирование инновационного развития ФПГ. В этом контексте представлено авторское толкование термина инновации финансово-промышленных групп.

Авторами статьи предложена классификация факторов возникновения кризисной ситуации в деятельности ФПГ. Обосновывается, что управление кризисными явлениями за счет создания Института инноваций в ФПГ должно обеспечивать их стратегию развития.

Обозначены направления политики управления кризисным явлением в ФПГ с учетом финансового влияния со стороны банковского и других подразделений.

Ключевые слова: финансово-промышленная группа, инновации, кризис, инновационное развитие, антикризисное управление, финансово-кредитное регулирование.

Bondarchuk M. K., Voloshin O. P., Vivchar O. Y. Financial and credit regulation of innovative development of financial-industrial groups in the context of their anti-crisis activity

The article is devoted to the study of financial and credit regulation of innovative development of financial-industrial groups (FIG) in the context of crisis management. Financial and credit service of innovative processes in industrial and financial structures is carried out on the basis of the established financial strategy, which takes into account the features of the production, personnel, technological, marketing, social, environmental components of the overall strategy for the development of FIG.

The stages of realization of innovative transformations of FIGs in the conditions of crisis situations are substantiated (formation of an innovative idea and research of possibilities of its practical realization; state regulation of innovation development of FIGs; economic and mathematical modeling of financial and economic activity of FIGs in the period of innovation transformations; realization (introduction) of innovations in FIG; creation of personnel potential for innovative development of FIGs; provision of financial and material resources of the participants of the FIGs; providing information to the participants of the innovation process in the PPG; management of innovative risks in PPG; anti-crisis ve research of innovative transformations FIG), which with using special techniques and appropriate methods of calculation will provide financial and credit regulation of innovative FIG.

In this context, the author's interpretation of the term of innovation of financial-industrial groups is given.

The classification of factors of crisis situation in the activity of FIG is proposed by the authors of the article.

The reader's attention is drawn to the fact that FIG is an association of non-financial corporations with credit and financial institutions, within which it is possible to redistribute financial resources in favor of enterprises that are at the stage of innovation transformation. It is indicated that in the industrial-financial group temporarily free funds in one enterprise-entity of the group - can be used to cover the deficit in the cash of other enterprises.

Substantiated that crisis management through the creation of the Institute for Innovation in FIGs should provide their development strategy. One of the ways to improve research work can be the connection of FIGs on a contractual basis with higher educational institutions or institutes of the Academy of Science.

Designated policies of crisis management in FIGs considering the financial impact on the part of banking and other units.

As financial-industrial groups are in some way innovative for the development of the Ukrainian economy, and thus require for themselves effective ways of innovation development and minimization of crisis situations within the FIG, the purpose of a long-term study is to substantiate the main concepts related to the directions of innovation of FIGs in system of crisis management.

Keywords: financial and industrial group, innovation, crisis, innovative development, crisis management, financial and credit regulation.

Стаття надійшла до редколегії 9.04.2019 р.

DOI: 13.33310/2521-120X-2019-12-1-75-80

УДК 658.155

Марина ПАТАРІДЗЕ-ВИШИНСЬКА
здобувач, ННЦ "Інститут аграрної економіки",
м. Київ, Україна
e-mail: marina1071977@gmail.com

ЕКОНОМІЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ОЦІНКИ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

Значна кількість зовнішніх та внутрішніх загроз фінансовому стану підприємства створює необхідність в оперативній діагностиці та оцінці фінансової безпеки такого підприємства. На практиці під час здійснення оцінки фінансової безпеки підприємства використовуються різноманітні методики, які містять значну кількість рутинних та/або технічно складних розрахунків, що зумовлює необхідність пошуку шляхів автоматизації розрахунків та максимальної візуалізації їх результатів. Метою дослідження є економічне моделювання оцінки рівня фінансової безпеки підприємств для розробки програмного забезпечення такої оцінки. За результатами дослідження окреслено основні етапи та підетапи методики здійснення аналізу фінансового стану підприємства, яка може бути покладена в основу розробки засобів комп'ютеризації оцінки його фінансової безпеки.

Ключові слова: фінансова безпека, оцінка фінансової безпеки, фінансовий аналіз, комп'ютеризація фінансового аналізу, методика фінансового аналізу.

Значна кількість зовнішніх та внутрішніх загроз фінансовому стану підприємства створює необхідність в оперативній діагностиці та оцінці фінансової безпеки такого підприємства. Очевидно, що ефективне функціонування підприємства напряму залежить від правильного управління його діяльністю, що, у свою чергу, базується на результатах аналізу фінансового стану підприємства. Саме завдяки аналізу проводиться дослідження тенденцій розвитку, факторів зміни результатів діяльності, будуються плани та приймаються управлінські рішення, здійснюється контроль їх виконання, виявляються резерви підвищення ефективності виробництва, оцінюються результати діяльності підприємства, створюється економічна стратегія його розвитку.

На практиці під час здійснення оцінки фінансової безпеки підприємства використовуються різноманітні методики, які містять значну кількість рутинних та/або технічно складних розрахунків, що зумовлює необхідність пошуку шляхів автоматизації розрахунків та максимальної візуалізації їх результатів.

Очевидно, що створення високоефективного програмного забезпечення для оцінки фінансової безпеки підприємства є досить складною багатоетапною та трудомісткою

задачею, що передбачає функціональну сумісність між інформаційним забезпеченням аналізу і при цьому не дає однозначної відповіді щодо застосування конкретних методів та засобів вирішення цієї задачі. Тому необхідним є організація логіки аналітичної роботи, що дозволить деталізувати процедурну сторону методики оцінки фінансової безпеки підприємства, яка в свою чергу залежить від поставленої мети, а також різних факторів: часового, інформаційного, методичного, кадрового і технічного забезпечення.

Вітчизняними та зарубіжними вченими накопичено значний досвід щодо методик оцінки рівня фінансової безпеки підприємств. Значний вклад в розвиток досліджень зазначеного питання зробили такі вчені-економісти, як: В. Г. Артеменко, М. В. Беллендир [1], Л. А. Бернстайн [2], Ю. М. Велики, О. Ю. Проскура [3], Б. Є. Грабовецький, І. В. Шварц [4], І. В. Зятковський [5], В. В. Ковалев [6], М. Я. Коробов [7], М. Котляр [8], С. Г. Кручок [9], М. Р. Лучко, С. М. Жукевич, А. І. Фаріон [10], Є. В. Мних [11], С. З. Мошенський, О. В. Олійник [12] та ін. Напрацювання вчених охопили питання організації та методики аналізу фінансового стану підприємства, яка є основою оцінки рівня фінансової безпеки підприємства.

Не зважаючи на те, що у вітчизняних і зарубіжних інформаційних джерелах є значна кількість попередньо систематизованого теоретичного матеріалу щодо відомих на сьогодні методів та засобів для оцінки фінансової безпеки підприємства, на базі яких можуть бути створені прикладні програми для проведення аналізу, побудова складних високоточних програмних засобів відповідно до потреб підприємства потребує подальшого дослідження, бо є досить складною та водночас важливою проблемою автоматизації проведення аналізу, що зумовлено розширенням світового ринку, зміною концепцій та технологій розробки нового програмного забезпечення, їх використання, експлуатації тощо.

Тому метою дослідження є економічне моделювання оцінки рівня фінансової безпеки підприємств для розробки програмного забезпечення такої оцінки.

Відповідно до напрямів проведення аналізу фінансового стану, можна виділити п'ять основних напрямів оцінки фінансового стану підприємства (рис. 1).

На основі напрацювань попередників та з урахуванням необхідності побудови методики аналізу, яка б могла бути покладена в основу комп'ютерної програми, розроблено послідовність здійснення аналізу фінансового стану підприємства з метою оцінки його фінансової безпеки.

Найбільш ефективною та такою, що враховує сучасні умови господарювання та вимоги нормативних актів і може бути адапто-

вана до умов конкретної галузі економіки України, є методика оцінки фінансового стану підприємства, яка складається з двох етапів: експрес-аналіз фінансово-майнового стану (поточна та достатньо швидка оцінка фінансового стану і динаміки розвитку підприємства) та поглиблений фінансовий аналіз (детальна характеристика фінансового стану підприємства і динаміки його розвитку). Значені напрями фінансового аналізу (рис. 1) можуть бути реалізовані у межах експрес-аналізу та поглибленого аналізу фінансового стану підприємства.

Першим кроком при оцінці рівня фінансової безпеки підприємства є експрес-аналіз, послідовність проведення якого наведено у табл. 1.

Мета підготовчого етапу – прийняття рішення про доцільність аналізу фінансової звітності й отримання впевненості в її готовності до читання. Питання щодо доцільності аналізу вирішується шляхом застосування таких прийомів контролю:

- формальна перевірка (проводиться визначення наявності всіх необхідних форм та додатків, реквізитів та підписів тощо);
- арифметична перевірка (перевіряється правильність розрахунків);
- взаємозвірка показників звітності (взаємозв'язок показників звітних форм та оцінка основних контрольних співвідношень між ними).

Ознайомлення з аудиторським висновком дозволяє аналітику впевнитися у досто-



Рисунок 1 – Напрями проведення аналізу фінансового стану

Таблиця 1 – Послідовність здійснення експрес-аналізу

№ з/п	Етапи:	Характеристика етапу
1	Підготовчий	<p>1.1. <i>Перевірка джерел інформації</i> – це аналітична процедура, під час якої встановлюється достовірність і повнота наданої інформаційної бази</p> <p>1.2. <i>Ознайомлення з висновком аудитора</i> (підтвердження достовірності наданої інформаційної бази; можливість отримання частини показників діяльності підприємства з аудиторського висновку)</p> <p>1.3. <i>Опрацювання облікової політики суб'єкта господарювання</i>. Показники діяльності підприємства залежать від обраних елементів облікової політики і, відповідно, можуть змінюватися зі зміною її положень</p>
2	Попередній огляд бухгалтерської звітності	<p>2.1. <i>Загальне ознайомлення з даними балансу</i>. Оцінюється зміна валюти балансу, формується уявлення про діяльність підприємства, виявляються зміни у складі майна та джерелах його утворення, встановлюються зв'язки між різними показниками. Будується аналітичний баланс</p> <p>2.2. <i>Оцінка ознак "нормального" балансу</i></p> <p>2.3. <i>Виявлення явних або завуальованих недоліків у роботі підприємства</i></p>
3	Аналіз бухгалтерської звітності	3.1. <i>Ознайомлення з основними показниками діяльності підприємства</i>

вірності фінансової звітності, виявити основні недоліки і ознайомитися з показниками діяльності аналізованого підприємства, що не розкриті у фінансовій звітності.

Опрацювання облікової політики суб'єкта господарювання спрямоване на виявлення особливостей ведення бухгалтерського обліку на підприємстві щодо питань по яких у нормативних документах передбачена варіативність вибору. Залежно від обраного варіанту ведення бухгалтерського обліку по певному об'єкту аналітик повинен адаптивно змінювати інтерпретацію чи нормативне значення ряду показників оцінки фінансового стану підприємства.

На другому етапі, який передбачає попередній огляд бухгалтерської звітності, здійснюється загальне ознайомлення з даними балансу, як джерела інформації про майно підприємства та джерела його утворення. Проводиться оцінка зміни розміру майна підприємства за аналізований період, його структури у розрізі необоротних та оборотних активів, а також необоротних активів і груп вибуття, призначених для продажу. Також оцінюється структура та динаміка капіталу підприємства з поділом його на власний і залучений.

За результатами зазначеної оцінки важливо проаналізувати принципові ключові співвідношення у структура майна та джерел

його утворення, якими є: зростання вартості майна у динаміці, перевищення темпів приросту оборотних активів над темпами приросту необоротних активів, перевищення темпів приросту власного капіталу над темпами приросту залученого капіталу, приблизно однакові темпи приросту дебіторської та кредиторської заборгованостей. Зазначені співвідношення характеризують ознаки "нормального" балансу, які свідчать про стабільно задовільний фінансовий стан аналізованого підприємства.

Невиконання зазначених співвідношень та/або наявність збитків за поточний період, простроченої дебіторської або кредиторської заборгованості буде свідчити про незадовільний фінансовий стан підприємства.

Фінансовий стан підприємства і перспективні зміни перебувають під впливом не тільки факторів фінансового характеру, але й багатьох інших, які не мають вартісної оцінки. В їх числі: можливі політичні і загальноекономічні зміни, перебудова організаційної структури управління галуззю чи підприємством, зміна форм власності, професійна і загальноосвітня підготовка персоналу тощо. Тому аналіз бухгалтерської звітності є лише одним із розділів комплексного економічного аналізу, що використовує не тільки формалізовані критерії, але й неформальні оцінки.

Наступним етапом є ознайомлення з основними показниками діяльності аналізованого підприємства, оцінювати які необхідно з урахуванням темпів інфляції, яка спостерігалася за аналізований період. Такий аналіз є певною мірою суб'єктивним, адже проводиться з певним ступенем деталізації в інтересах різних користувачів за рахунок вибору невеликої кількості найбільш доцільних та порівняно нескладних показників, та спостереження за динамікою їх зміни.

Для максимального згладжування суб'єктивізму попередньої оцінки фінансового стану підприємства, пропонуємо обрати ряд показників за кожною з груп, передбачених для аналізу у межах поглибленого аналізу фінансового стану підприємства: майнового стану, ліквідності; фінансової стійкості; ділової активності; ефективності діяльності (табл. 2).

Таблиця 2 – Основні показники діяльності підприємства

№ з/п	Напрямок аналізу	Показники
1	Оцінка майнового стану	Загальна сума засобів, що знаходяться у розпорядженні підприємства
		Величина основних засобів та їх частка в загальній сумі активів
		Коефіцієнт зносу основних засобів
2	Оцінка ліквідності та платоспроможності	Коефіцієнт покриття
		Коефіцієнт абсолютної ліквідності
3	Оцінка фінансової стійкості	Коефіцієнт автономії
		Фінансової стійкості
		Частка довгострокових зобов'язань у загальній сумі пасивів
4	Оцінка ділової активності	Коефіцієнт оборотності активів
		Період погашення дебіторської заборгованості
		Тривалість операційного та фінансового циклу
5	Оцінка ефективності діяльності	Обсяг реалізації
		Чистий прибуток
		Рентабельність підприємства
		Рентабельність основної діяльності
		Рентабельність власного капіталу
	Рентабельність залученого капіталу	

Проведення експрес-аналізу закінчується формуванням висновків та наданням рекомендацій за результатами проведених досліджень. Оцінюється доцільність чи необхідність проведення поглибленого й детального фінансового аналізу діяльності підприємства.

Проведення експрес-аналізу у більшій мірі актуально для зовнішнього аналітика, адже внутрішній аналітик не потребує поверхневої оцінки фінансового стану підприємства, яка притаманна результатам експрес-аналізу.

У процесі поглибленого аналізу вважаємо за доцільне оцінити показники та такими етапами та підетапами (табл. 3).

Таблиця 3 – Етапи та підетапи поглибленого аналізу фінансового стану підприємства

№ з/п	Етапи	Підетапи
1	Аналіз економічного потенціалу підприємства	1.1. Оцінка майнового потенціалу підприємства
		1.2. Аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства
		1.3. Аналіз фінансової стійкості підприємства
2	Аналіз розвитку та результативності діяльності підприємства	2.1. Аналіз руху грошових коштів
		2.2. Оцінка ефективності використання грошових коштів
		2.3. Аналіз фінансових результатів діяльності
3	Аналіз імовірності неплатоспроможності та банкрутства підприємства	3.1. Оцінка імовірності банкрутства
		3.2. Аналіз можливостей відновлення платоспроможності підприємства

Кожен із наведених підетапів передбачає оцінку ряду показників та співвідношень, які дозволяють детально оцінити об'єкт дослідження.

Очевидно, що проведення аналізу фінансового стану потребує проведення значної кількості обчислень, що в свою чергу потребує великих затрат часу. Тому доцільним є розробка програмного забезпечення для автоматизації процесу розрахунків та формування візуальних об'єктів для формування проектів управлінських рішень щодо управління фінансовою безпекою аналізованого підприємства.

Список використаних джерел

1. Артеменко В. Г., Беллендир М. В. Финансовый анализ. М.: ДПСИ. 1998. 128 с.
2. Бернштейн Л. А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпритация: Пер. с англ. М.: Финансы и статистика. 1996. 624 с.
3. Велики Ю. М., Проскура О. Ю. Особливості кризового стану відчизняних підприємств і методів його оцінки // Фінанси України. 2002. № 10. С. 29–34.
4. Грабовецький Б. Є., Шварц І. В. Фінансовий аналіз та звітність : навчальний посібник. Вінниця : ВНТУ, 2011. 281 с.
5. Зятковський І. В. Фінанси підприємств: Навч. посібник. Тернопіль: Економічна думка. 1999. 248 с.
6. Ковалев В. В. Финансовый анализ. Финансы и статистика, 1998. 250 с.
7. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств. К.: Т-во «Знання», КОО, 2000. 378 с.
8. Котляр М. Аналіз фінансового стану підприємств // Фінанси України. – 2004. № 5. С. 26–29
9. Кручок С. Г. Оцінка фінансового стану підприємств // Фінанси України. 2006. № 8. С. 12–14
10. Лучко М. Р., Жукевич С. М., Фаріон А. І. Фінансовий аналіз. Навчальний посібник. Тернопіль: ТНЕУ, 2016, 304 с.
11. Мних Є. В., Барабаш Н. С. Фінансовий аналіз: навч. посіб. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. 412 с.
12. Мошенський С. З., Олійник О. В. Економічний аналіз: Підручник. Житомир: ПП "Рута", 2007. 704 с.

References

1. Artemenko, V. G., Bellendir, M. V. 1998 Financial analysis. M.: DPSI. 128 p.
2. Bernstein, L. A. 1996. Analysis of Financial Statements: Theory, Practice and Interpretation: Per. from english M.: Finance and Statistics. 624 p.
3. Great, Yu. M., Proskura, O. Yu. 2002. Features of the crisis situation of domestic enterprises and methods of its estimation // Finances of Ukraine. No. 10. PP. 29–34.
4. Grabovetsky, B. Ye., Shvarts, I. V. 2011. Financial Analysis and Reporting: A Tutorial. Vinnitsa: VNTU, 281 p.
5. Zyatkovsky, I. V. 1999. Business Finance: Teach. manual. Ternopil: Economic Thought. 248 p.
6. Kovalev, V. V. 1998. Financial analysis. Finances and Statistics, 250 p.
7. Korobov, M. Ya. 2000. Financial and economic analysis of enterprises. K.: T-"Knowledge", COO, 378 p.
8. Kotlyar, M. 2004. Analysis of the financial state of the enterprise // Finance of Ukraine. No. 5. p. 26–29.
9. Krychok, S. G. 2006. Estimation of financial condition of enterprises // Finances of Ukraine. № 8. p. 12–14.
10. Luchko, M. R., Zhukevich, S. M., Farion, A.I. 2016. Financial analysis. Tutorial. Ternopil: TNEU, 304 p.
11. Mnih, Ye. V., Barabash, N. S. 2010. Financial Analysis: Teach. Manual. K.: Kyiv. nats Trade.Ekonom. Unt., 412 p.
12. Moshensky, S. Z., Oliynyk, O. V. 2007. Economic Analysis: Textbook. Zhytomyr: PE "Ruta", 704 p.

Патаридзе-Вишинская М. В. Экономическое моделирование оценки уровня финансовой безопасности предприятий

Значительное количество внешних и внутренних угроз финансовому состоянию предприятия создает необходимость в оперативной диагностике и оценке финансовой безопасности такого предприятия. На практике при осуществлении оценки финансовой безопасности предприятия используются различные методики, которые содержат значительное количество рутинных и / или технически сложных расчетов, что обуславливает необходимость поиска путей автоматизации расчетов и максимальной визуализации их результатов. Целью исследования является экономическое моделирование оценки уровня финансовой безопасности предприятий для разработки программного обеспечения такой оценки. По результатам исследования определены основные этапы и подэтапы методики проведения анализа финансового состояния предприятия, которая может быть положена в основу разработки средств компьютеризации оценки его финансовой безопасности.

Ключевые слова: финансовая безопасность, оценка финансовой безопасности, финансовый анализ, компьютеризация финансового анализа, методика финансового анализа.

Pataridze-Vishinska M. V. Economic simulation of the assessment of the level of financial security of enterprises

A significant number of external and internal threats to the financial condition of the company creates the need for operational diagnostics and assessment of financial security of such an enterprise. In practice, when conducting a financial security assessment, enterprises use a variety of techniques that contain a large number of routine and / or technically complex calculations, which necessitates finding ways to automate calculations and maximize the visualization of their results. The purpose of the study is to economical modeling the assessment of the level of financial security of enterprises for the development of software for such an assessment.

Based on the work of predecessors and taking into account the necessity of constructing an analysis methodology that could be the basis of the computer program, a sequence of analysis of the financial condition of the enterprise was developed to assess its financial security.

The most effective and contemporary economic conditions and requirements of normative acts, which can be adapted to the specific economic conditions of Ukraine, are a method for evaluating the financial condition of an enterprise, which consists of two stages: an express analysis of the financial and property status (current and fast enough assessment of financial condition and dynamics of enterprise development) and in-depth financial analysis (detailed description of the financial condition of the enterprise and the dynamics of its development). The directions of financial analysis (assessment of property status, liquidity and solvency analysis, financial sustainability analysis, business activity analysis, profitability and profitability analysis), which can be implemented within the framework of express analysis and in-depth analysis of the financial state of the enterprise, are used to assess the financial security of an enterprise.

Key words: financial security, financial security assessment, financial analysis, computerization of financial analysis, financial analysis methodology.

Стаття надійшла до редколегії 05.04.2019

Розділ 4

ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ

DOI: 13.33310/2521-120X-2019-12-1-81-85

УДК 657

Тетяна БУРОВА

доктор економічних наук, професор,

завідувач кафедри обліку та оподаткування

Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського,

м. Миколаїв, Україна

e-mail: burovatiana2018@gmail.com

ОБЛІК І АУДИТ СОБІВАРТОСТІ РЕАЛІЗОВАНОЇ ПРОДУКЦІЇ (РОБІТ, ПОСЛУГ): ТЕОРІЯ ТА УДОСКОНАЛЕННЯ

У статті проведений аналіз методологічних засад формування собівартості реалізованої продукції, товарів, робіт і послуг згідно з діючими нормативними документами, розроблені шляхи вдосконалення обліку і змісту наднормативних виробничих витрат у вигляді калькуляційних різниць (економія, перевитрата) нерозподілених витрат, частку яких пропонується включати в склад собівартості реалізованої продукції, товарів, робіт і послуг згідно бази розподілу виходячи з організаційно-технологічних особливостей підприємства, рекомендовані етапи перевірки собівартості реалізованої продукції, товарів, робіт і послуг, розроблені робочі документи аудитора по тестуванню змісту собівартості реалізованої продукції, повноти оформлення документів і облікових регістрів.

Ключові слова: собівартість реалізованої продукції, товарів, робіт і послуг; аудит; облік; виробничі витрати; етапи перевірки; робочі документи.

Європейський вектор інтеграції та розвиток міжнародних економічних зв'язків в умовах динамічності змін навколишнього середовища потребують створення адекватної системи обліку і контролю витрат, спроможною коригувати негативні тенденції та зменшувати ризик можливого банкрутства підприємства.

Проблемам обліку і аудиту витрат присвятили дослідження такі українські вчені Ф. Ф. Бутинець, Н. І. Дорош, М. В. Крапівко, О. А. Петрик, В. Я. Савченко, О. І. Малишкін, Н. Ткаченко, М. М. Коцупатрий та інші. У їх роботах описано зміст виробничих і нерозподілених витрат, особливості їх перевірки, шляхи удосконалення класифікацій витрат, організації і методики аудиту.

Метою статті є дослідження обліку і аудиту собівартості реалізованої продукції (робіт і послуг) та розробка шляхів удосконалення її змісту, етапів перевірки на підприємстві.

Методологічні засади формування собівартості реалізованої продукції, товарів, робіт і послуг обумовлені Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджений Наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318, де наводиться визначення окремих термінів: елемент витрат, об'єкт обліку витрат, виробнича собівартість продукції та інші [4].

Облік і аудит собівартості реалізованої продукції, товарів здійснюється в розрізі трьох груп:

- а) виробничої собівартості продукції (робіт, послуг);
- б) нерозподілені постійні загальновиробничі витрати;
- в) наднормативні виробничі витрати (рис. 1).

Облік виробничої продукції (рахунок 23) ведеться в складі прямих матеріальних витрат, витрат на оплату праці, інших прямих витрат (послуги, знос необоротних активів, МБП та інші) та загальновиробничих (постійні і змінні) витрат. В склад нерозподілених постійних загальновиробничих витрат (рахунок 91) включаються витрати на обслуговування і управління виробництвом, що залишаються майже незмінними по відношенню до обсягу діяльності підприємства.

В діючих нормативних документах відсутня інформація по обліку та змісту наднормативних виробничих витрат, які на наш погляд, в умовах ринкової економіки доцільно назвати «надплановими, або надоптимальними» [3]. Ми пропонуємо в їх склад включати калькуляційні різниці між плановою і фактичною собівартістю продукції, робіт, послуг (економія – червоне сторно, перевитрати – додаткові записи). При цьому їх облік ведеться в розрізі каналів списання готової продукції, робіт, послуг, тобто Дт 90, 26, 94, 23/2 Кт 26 або 23/1 на суми калькуляційних різниць.

Згідно П(с)БО 16 «Витрати» облік витрат, пов'язані з операційною діяльністю підприємства, які не входять до собівартості реалізованої продукції розподіляються по рахунках 92 «Адміністративні витрати», 93 «Витрати на збут», 94 «Інші витрати операційної

діяльності», а потім списуються на фінансові результати поточного року (рахунок 79).

Однак для прийняття оперативних управлінських рішень по підвищенню ефективності виробництва продукції, зниженню витрат необхідна інформація про повний їх зміст. Ми пропонуємо частку нерозподілених витрат (рах. 92, 93, 94) включати в склад собівартості реалізованої продукції, товарів, робіт і послуг пропорційно, наприклад, прямих витратам або реалізаційним цінам та іншими показниками. Це посилить контроль за реальною і оптимальною величиною адміністративних, інших нерозподілених витрат та дозволить скласти об'єктивну думку менеджерів щодо інформації про витрати суб'єкта господарювання в порівнянні з обсягом готової продукції, робіт і їх собівартістю.

Метою аудиту собівартості реалізованої продукції, товарів, робіт і послуг є дослідження господарської діяльності підприємства, її упорядкованість, виявлення резервів збільшення випуску продукції, поліпшення її якості, зниження собівартості продукції, а також підтвердження відображених в обліку витрат за звітний період [1, 3].

Можна рекомендувати наступні етапи перевірки собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг):

- 1) вивчення організаційно-технологічних особливостей підприємства та їх вплив на формування витрат в собівартості продукції (робіт, послуг);
- 2) аналіз даних облікової політики клієнта;

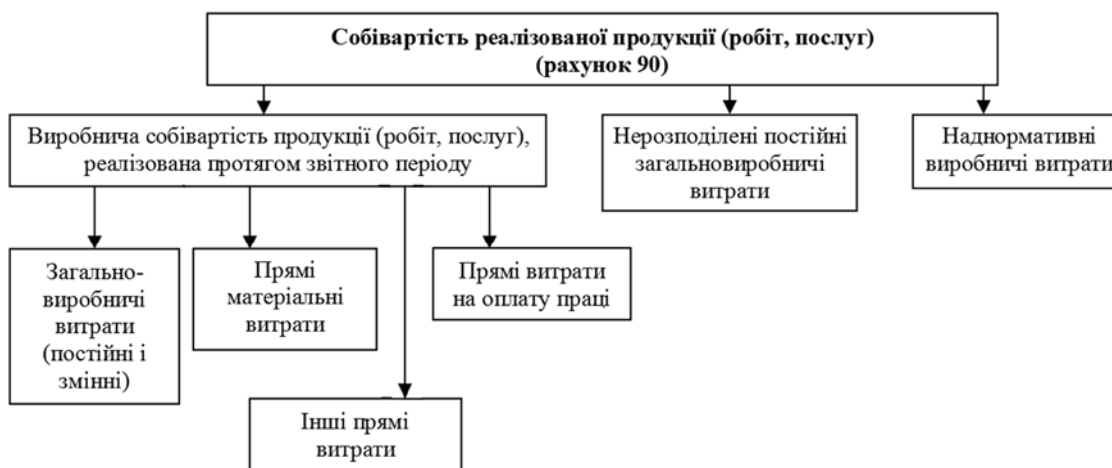


Рисунок 1 – Модель обліку собівартості реалізованої продукції, товарів, робіт, послуг

3) перевірка змісту собівартості реалізованої продукції, робіт, послуг (табл. 1);

4) проведення тестування системи внутрішнього контролю собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг);

5) розробка плану і програму аудиту;

6) перевірка первинних і зведених документів, облікових регістрів синтетичного та аналітичного обліку (табл. 2):

а) тестування проведення інвентаризації незавершеного виробництва, перевірка відповідності їх залишків в облікових регістрах;

б) перевірка первинних і зведених документів по обліку витрат в розрізі їх статей, оцінка матеріалів, послуги, знос необоротних активів та інші;

в) перевірка відповідності регістрів аналітичного, синтетичного обліку з даними фінансової і статистичної звітності;

7) тестування зворотних відходів на підприємстві;

8) перевірка складу загальновиробничих витрат та раціональної методики їх списання згідно технологічних особливостей підприємства;

9) аудит достовірності обліку випуску і руху готової продукції;

10) перевірка калькуляції собівартості готової продукції (робіт, послуг) і повноти списання калькуляційних різниць;

11) аналіз динаміки економічних показників рентабельності продукції (робіт, послуг);

Таблиця 1

Аудиторська фірма _____
 Підприємство _____
 Термін перевірки _____
 Період перевірки _____

РОБОЧИЙ ДОКУМЕНТ АУДИТОРА**Тест змісту собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг)**

Місяць	Елемент вибірки (витрати, відображені в обліку, або первинний документ)	Виробнича собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) (Так, Ні)	Нерозподілені постійні загальновиробничі витрати (Так, Ні)	Надоптимальні виробничі витрати (Так, Ні)
1	Загальновиробничі витрати (постійні і змінні)			
2	Прямі матеріальні витрати			
3	Прямі витрати на оплату праці			
4	Інші прямі витрати			
і т.д.				

Виконав _____
 Перевірив _____

Таблиця 2

Аудиторська фірма _____
 Підприємство _____
 Термін перевірки _____
 Період перевірки _____

Тест повноти оформлення документів і облікових регістрів

Назва документу або облікового регістру	Дата	Сума, грн			Основні відхилення, причина
			Повне	Неповне	

Виконав _____
 Перевірив _____

12) визначити обґрунтованість обраного на підприємстві методу обліку витрат;

13) аудит достовірності відображених в обліку і звітності витрат за елементами та статтями витрат;

14) перевірка обліку відвантаження і реалізації готової продукції (робіт, послуг);

15) аналіз помилок і порушень обліку собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг), а також звітів аудитора за попередній період.

У статті проведений аналіз методологічних засад формування собівартості реалізованої продукції, товарів, робіт і послуг згідно з діючими нормативними документами, роз-

роблені шляхи вдосконалення обліку і змісту наднормативних виробничих витрат у вигляді калькуляційних різниць (економія, перевищення) нерозподілених витрат, частку яких пропонується включати в склад собівартості реалізованої продукції, товарів, робіт і послуг згідно бази розподілу виходячи з організаційно-технологічних особливостей підприємства, рекомендовані етапи перевірки собівартості реалізованої продукції, товарів, робіт і послуг, розроблені робочі документи аудитора по тестуванню змісту собівартості реалізованої продукції, повноти оформлення документів і облікових реєстрів.

Список використаних джерел

1. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2016–2017 року, частина 1 / Пер. з англ.: Ольховікова О. Л., Селезньов О. В. Київ: МФБ і АПУ, 2018. 1250 с.
2. Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ, МСФЗ для МСП, включаючи МСБО та тлумачення КТМФЗ, ПКТ), виданий Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку зі змінами станом на 1 січня 2012 року. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_010.
3. Податковий кодекс України зі змінами і доповненнями: Закон України №2755-VI від 02.12.2010 р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1999 № 318. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.

References

1. International Standards on Quality Control, Audit, Review, Other Assurance and Related Services, Ed. 2016-2017, Part 1, translation Olkhovikova O., Seleznev O. Kyiv: IFSE and APU.
2. International Financial Reporting Standards (IFRS, IFRS for SMEs, including IAS and IFRIC, IFR) issued by the International Accounting Standards Board, as amended on January 1, 2012. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_010.
3. Tax Code of Ukraine with amendments and supplements: Law of Ukraine №2755-VI of 02.12.2010. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
4. Regulation (standard) of accounting 16 "Expenses": Order of the Ministry of Finance of Ukraine dated December 31, 1999 No. 318. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.

Бурова Т. А. Учет и аудит себестоимости реализованной продукции (работ, услуг): теория и совершенствования

В статье проведен анализ методологических основ формирования себестоимости реализованной продукции, товаров, работ и услуг в соответствии с действующими нормативными документами, разработаны пути совершенствования учета и состава сверхнормативных производственных расходов в виде калькуляционных разниц (экономия, перерасход) нераспределенных расходов, долю которых предлагается включать в состав себестоимости реализованной продукции, товаров, работ и услуг согласно базы распределения исходя из организационно-технологических особенностей предприятия, рекомендованы этапы проверки себестоимости реализованной продукции, товаров, работ и услуг, разработаны рабочие документы аудитора по тестированию состава себестоимости реализованной продукции, полноты оформления документов и учетных регистров.

Ключевые слова: себестоимость реализованной продукции, товаров, работ и услуг; аудит; учет; производственные расходы; этапы проверки; рабочие документы.

Burova T. Accounting and audit of the cost of goods sold (works, services): theory and improvement

The methodological principles for the formation of the cost price of sold products, goods, works and services are stipulated by the Regulation (standard) of accounting 16 "Expenses", approved by the Order of the Ministry of Finance of Ukraine of 31 December 1999, No. 318, which specifies individual terms: element of expenditure, object cost accounting, production cost of production and others. Accounting and auditing of the cost price of sold products, goods carried out in the context of three groups: a) production cost of products (works, services); b) unallocated permanent production costs; c) excess production costs. The purpose of the article is the study of accounting and auditing the cost of sales of products (works and services) and

the development of ways to improve its content, stages of verification at the enterprise. The article analyzes the methodological foundations of the formation of the cost of goods sold, goods, works and services in accordance with current regulatory documents, developed ways to improve the accounting and maintenance of above-standard production costs in the form of calculation differences (savings, overruns) unallocated costs, for which the composition of the cost of goods sold, goods, works and services according to the distribution base on the basis of organizational and technological features of the enterprise, recommended stages of checking the cost of goods sold, goods, works and services, developed working papers of the auditor to test the cost of the cost of goods sold, completing the paperwork and accounting registers. It is possible to recommend the following stages of verification of the cost price of sold products (works, services): the study of organizational and technological features of the enterprise and their impact on the formation of costs in the cost of products (works, services); analysis of the accounting policy of the client; verification of the content of the cost of sold products, works, services.

Key words: the cost of sold products, goods, works and services; audit accounting; production costs; stages of verification; working papers.

Стаття надійшла до редколегії 19.04.2019

DOI: 13.33310/2521-120X-2019-12-1-86-90

УДК 657.

ІРИНА РАДЗЕВІЛО

викладач кафедри обліку та оподаткування

Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського

м. Миколаїв, Україна

e-mail: irenbrend@gmail.com

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПРАЦІВНИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Інтеграція економічної системи України у світовий європейський простір вимагає запровадження принципово нового організаційно-економічного механізму регулювання обліку розрахунків за виплатами працівникам. Він повинен ґрунтуватися на сучасних прогресивних міжнародних стандартах методології та організації бухгалтерського обліку, аналізу, аудиту, контролю, статистики, менеджменту, що зумовлює необхідність дослідження й оцінки ефективності організації обліково-аналітичних процесів і визначення основних напрямів їх удосконалення. У статті досліджено сучасні проблеми обліку розрахунків з працівниками та розглянуто шляхи удосконалення організації обліку розрахунків за виплатами працівникам на підприємствах України.

Ключові слова: оплата праці, допомога з тимчасової непрацездатності, відпускні, середньоденна заробітна плата.

Перехід економічної системи України до ринкової, інтеграція її у світовий європейський простір вимагає запровадження нового організаційно-економічного механізму регулювання обліково – аналітичного забезпечення розрахунків за виплатами працівникам на підприємствах країни. Облік розрахунків з працівниками в Україні складний і трудомісткий процес, який включає в себе безліч законодавчо регульованих нарахувань і утримань, державних гарантій, неоднозначного оподаткування, і величезної кількості звітності.

Питання обліку розрахунків з працівниками завжди перебували у центрі уваги науковців, автор опирався на попередньо досягнутий досвід організації та методики обліково – аналітичної роботи таких вітчизняних і зарубіжних вчених – економістів: В. В. Апопій, С. І. Бандур, І. М. Бурденко, В. М. Гейць, А. С. Гальчинський, О. В. Кравченко, Г. В. Осовська, В. М. Тимофеев, Л. С. Лісогор, Н. Д. Лук'яненко, Н. В. Шульга, та багато інших.

Аналізуючи законодавчо-нормативну базу з обліку розрахунків з працівниками можна сказати, що вона є: надто громіздкою, включає в себе нормативні документи, які часто дублюють один одного; дуже часто знає змін, що ускладнює роботу і спричиняє

помилки під час організації розрахунків з оплати праці. З цього випливає, що нібито законодавча база про виплати та захист працівників розширюється без реальних зрушень.

Актуальність вищевикладених проблем, їх недостатнє теоретичне обґрунтування та відсутність реальних шляхів практичного вирішення, недостатнє нормативне забезпечення обумовили вибір теми наукового дослідження. Метою дослідження є аналіз сучасних проблем обліку розрахунків з працівниками та визначення напрямів удосконалення організації обліку розрахунків за виплатами працівникам на підприємствах України відповідно до вимог чинного законодавства України, Положень (стандартів) бухгалтерського обліку та міжнародних стандартів.

Облік виплат персоналу, як в аспекті витрат, так і в аспекті зобов'язань, регулюється МСБО (IAS) 19 «Employee Benefits» (виплати працівникам), а в Україні аналогом даного документа є П(С)БО 26 «Виплати працівникам». Національний стандарт "Виплати працівникам" тотожний однойменному МСБО 19. Український варіант обліку відрізняється аналітичністю, ясністю викладу, забезпечує тотожність аналітичного обліку з даними

синтетичного. Цей нормативний акт не має практичного застосування, тому що він дає лише трактування використовуваних термінів, наводить класифікацію виплат, які можуть здійснюватись працівнику та дає рекомендації щодо питань обліку та відображення у звітності даних розрахунків. Порівняльна характеристик ПСБО 26 «Виплати працівникам» та МСБО 19 «Виплати працівникам» наведено у таблиці 1.

Отже, в П(С)БО 26 "Виплати працівникам" інформація представлена у більш стислому вигляді, що дозволяє скоротити час на вивчення стандарту, але це не завжди полегшує роботу бухгалтера, адже не все що не описано в даному стандарті можна тлумачити по-різному, що може в подальшому призвести до неоднозначності обліку та виникнення помилок.

Організація обліку розрахунків з працівниками – одне з найважливіших складових ділянок облікової роботи на підприємстві, оскільки вимагає точних та оперативних даних. Розрахунок таких соціальних гарантій як відпускні, допомога з тимчасової непрацездатності, декретних та інших ґрунтується на визначенні середньоденної заробітної плати працівника. Для визначення розміру середнього заробітку для обчислення відпускних, допомоги з тимчасової втрати працездатнос-

ті, декретних та інших виплат необхідно обирати відповідний розрахунковий період і знаходити кількість робочих чи календарних днів у відповідному періоді.

Дані для визначення кількості відповідних днів у 2019 році для визначення розміру допомоги з тимчасової втрати працездатності та декретних за Порядком № 1266 а також відпускних та інших виплат, що обчислюються виходячи з середньоденного заробітку за положеннями Порядку № 100 наведено в таблиці 2 [2, 3]. Кількість днів для визначення розміру допомоги з тимчасової втрати працездатності, відпускних, декретних та інших виплат у 2019 році наведено в таблиці 3.

Перенесення робочого дня на іншу дату призводить до зміни графіка роботи підприємства. У 2019 році внаслідок перенесення робочого дня 30 квітня стало звичайним вихідним днем, а 11 травня – робочим (включно і для працівників, що знаходяться у цей період у відпустці). У даному випадку робочий день перейшов у наступний місяць, отже змінюються ще й показники норми робочого часу у квітні та травні 2019 році. Необхідно зауважити, що подібне перенесення вважається законним за умови наявності підписів працівників про попередження про таку зміну графіка не пізніше ніж за два місяці до даного перенесення (частина 3 статті 32 КЗпП).

Таблиця 1 – Порівняльна характеристика ПСБО 26 «Виплати працівникам» і МСБО 19 «Виплати працівникам»

Критерії	МСФЗ (IAS) 19	П(С)БО 26	Відмінності
Мета	визначення бухгалтерського обліку та розкриття інформації про виплати працівникам	визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про виплати за роботи, виконані працівниками, та її розкриття у фінансовій звітності	МСФЗ (IAS) 19 не дає повного розкриття інформації про виплати працівникам у примітках до фінансової звітності
Сфера застосування	застосовується роботодавцем для обліку всіх виплат працівникам, за винятком тих, до яких застосовується МСФЗ (IAS) 2 "Платіж на основі акцій"	застосовується роботодавцями – підприємствами, організаціями, іншими юридичними особами незалежно від форм власності (крім бюджетних установ)	у зв'язку з прийняттям в Україні П(С)БО 34 "Платіж на основі акцій", доцільно внести поправки в П(С)БО 26 щодо його дії на виплати на основі часток у капіталі
Склад виплат працівникам	короткострокові виплати працівникам, виплати по закінченні трудової діяльності, інші довгострокові виплати працівникам, виплати при звільненні	поточні виплати, виплати при звільненні, виплати по закінченню трудової діяльності, виплати інструментами власного капіталу підприємства, інші довгострокові виплати	у П(С)БО виділені зобов'язання по виплатам інструментами власного капіталу, які визначаються відповідно до П(С)БО 13 "Фінансові інструменти"

У іншому випадку співробітники не зобов'язані працювати за новим графіком [1]. До розрахунку відпускних також включається і допомога з тимчасової непрацездатності, однак лише в частині, котра припадає на розрахунковий період [3].

Відповідно до п. 14 ПСБО 11 «Зобов'язання» забезпечення створюється за умови виникнення внаслідок минулих подій зобов'язань, погашення якого ймовірно призведе до зменшення ресурсів, що втілюють в собі економічні вигоди, та його оцінка може бути розрахунково визначена. Отже на виплату відпусток підприємство зобов'язане створити забезпечення – резерв на оплату відпусток. Згідно з п. 7 ПСБО 26 «Виплати працівникам» виплати за невідпрацьований час, який підлягає накопиченню, визначається зобов'язанням через створення забезпечення у звітному періоді, а відповідно до п.5 відпускні належать до виплат за невідпрацьований час. Що також підтверджується в п. 13 ПСБО 11 «Зобов'язання»: забезпечення створюється

для відшкодування наступних (майбутніх) операційних витрат, у тому числі на оплату відпусток працівникам.

У випадках звільнення працівника за власним бажанням під час відпустки працівник не зобов'язаний відпрацьовувати передбачені законодавством два тижні, а лише повинен у письмовій формі попередити роботодавця за два тижні до своє рішення. Згідно ч 3 ст. 40 КЗпП заборона на припинення трудових відносин поширюється лише на звільнення з ініціативи роботодавця [1].

Некоректною організацією обліку розрахунків з оплати відпусток буде: видання наказу про переривання відпустки та вимагати від працівника відпрацювати два тижні; відмовити працівнику у звільненні через те, що він знаходиться у відпустці; звільнити працівника останнім днем відпустки, якщо він просить звільнити його через два тижні, які закінчуються раніше ніж відпустка. Раціональна організація обліку у даному випадку буде полягти у звільненні працівника через два

Таблиця 2 – Дані про кількість днів за 2018 рік для обчислення середньоденного заробітку у 2019 році

№ з/п	Показники	2018 рік												рік
		січень	лютий	березень	квітень	травень	червень	липень	серпень	вересень	жовтень	листопад	грудень	
1	Кількість календарних днів	31	28	31	30	31	30	31	31	30	31	30	31	365
2	Кількість святкових днів	2	-	1	1	3	1	-	1	-	1	-	1	11
	(число місяця, на яке припадає свято)	(1, 7)		(8)	(8)	(1, 9, 27)	(28)		(24)		(14)		(25)	
3	Кількість календарних днів у місяці, які враховуються при обчисленні відпускних (гр.1 – гр.2)	29	28	30	29	28	29	31	30	30	30	30	30	354
4	Кількість робочих днів при:													
4.1	5-денному робочому тижні з вихідними у суботу та неділю	21	20	21	20	20	20	22	22	20	22	22	20	250
4.2	6-денному робочому тижні з вихідним у неділю	25	24	26	24	24	25	26	26	25	26	26	25	302

Таблиця 3 – Кількість днів для визначення розміру допомоги з тимчасової втрати працездатності, відпускних, декретних та інших виплат у 2019 році

№ з/п	Показники	2019 рік												
		січень	лютий	березень	квітень	травень	червень	липень	серпень	вересень	жовтень	Листопад	грудень	рік
1	Кількість календарних днів	31	28	31	30	31	30	31	31	30	31	30	31	365
2	Кількість святкових днів	2	-	1	1	2	2	-	1	-	1	-	1	11
	(число місяця, на яке припадає свято)	(1, 7)		(8)	(28)	(1, 9)	(16, 28)		(24)		(14)		(25)	
3	Кількість календарних днів у місяці, які враховуються при обчисленні відпускних (гр.1 – гр.2)	29	28	30	29	29	28	31	30	30	30	30	30	354
4	Кількість робочих днів при:													
4.1	5-денному робочому тижні з вихідними у суботу та неділю	21	20	20	21	21	18	23	21	21	22	21	21	250
4.2	6-денному робочому тижні з вихідним у неділю	25	24	25	25	25	23	27	26	25	26	26	25	302

тижні після отримання від нього заяви про звільнення, із припиненням трудових відносин відповідно припиняється і відпустка.

У процесі дослідження встановлено проблему неповного відображення в обліковій політиці підприємств положень в частині затрат на виплату відпускних, допомоги з тимчасової непрацездатності та декретних, що впливає на ефективність організації бухгалтерського обліку. Враховуючи останні зміни в Податковому кодексі України та інших законодавчо-нормативних актах доцільно внести зміни в Накази про облікову політику підпри-

ємств, що забезпечить відповідність обліково-аналітичного забезпечення розрахунків з працівниками вимогам чинного законодавства. Доцільно відображати у Положенні про облікову політику інформацію щодо створення на підприємствах резерва на виплату відпусток з метою забезпечення майбутніх витрат та рівномірного розподілу витрат на виплату заробітної плати за відпустку протягом звітнього періоду. Адже нараховуючи резерв, підприємство рівномірно включає суми майбутніх відпускних до витрат звітнього періоду і в результаті уникає різких коливань витрат.

Список використаних джерел

1. Кодекс законів про працю України: чинне законодавство України зі змінами та доп. станом на 11.10.2018 р. Київ, 2018.
2. Порядок обчислення середньої заробітної плати (доходу, грошового забезпечення) для розрахунку виплат за загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням, затверджений постановою КМУ від 2609.2001 р. № 1266.
3. Порядок обчислення середньої заробітної плати, затверджений постановою КМУ від 08.02.95 р. № 100.

References

1. Code of Labor Laws of Ukraine: current legislation of Ukraine with amendments and additional. as of 10.11.2018, Kyiv, 2018.

2. The procedure for calculating the average wage (income, cash) for the calculation of payments for compulsory state social insurance, approved by the decision of the Cabinet of Ministers of Ukraine from 2609.2001 p.p. № 1266.
3. The procedure for calculating the average wage, approved by the CMU from 08.02.95, No. 100.

Радзевило И. В. Пути усовершенствования организации учета расчетов с работниками на предприятиях Украины в современных условиях

Интеграция экономической системы Украины в мировое европейское пространство требует внедрения принципиально нового организационно-экономического механизма регулирования учета расчетов по выплатам работникам. Он должен основываться на современных прогрессивных международных стандартах методологии и организации бухгалтерского учета, анализа, аудита, контроля, статистики, менеджмента, что обуславливает необходимость исследования и оценки эффективности организации учетно-аналитических процессов и определение основных направлений их совершенствования. В статье исследованы современные проблемы учета расчетов с работниками и рассмотрены направления совершенствования организации учета расчетов по выплатам работникам на предприятиях Украины.

Ключевые слова: оплата труда, пособие по временной нетрудоспособности, отпускные, среднедневная заработная плата.

Radzevilo I. Directions to improve the organization of accounting calculations with employees in enterprises of Ukraine in modern conditions

Integration of Ukraine's economic system into the world's European space requires the introduction of a fundamentally new organizational and economic mechanism for regulating accounting of payments for employee benefits. It should be based on modern progressive international standards of methodology and organization of accounting, analysis, audit, control, statistics, management, which determines the need to study and evaluate the effectiveness of the organization of accounting and analytical processes and identify the main directions of their improvement.

Accounting for payments to employees in Ukraine is a complicated and time-consuming process, which includes a lot of legally regulated charges and deductions, state guarantees, ambiguous taxation, and a huge amount of reporting. Discussion questions on payroll accounting and their lack of theoretical substantiation and lack of realistic ways of practical solution, insufficient normative provision led to the choice of the topic of scientific research. The direction of research is relevant in modern economic conditions because for the violation of the legislation on wages guilty persons are brought to disciplinary, material, administrative and criminal responsibility in accordance with the law.

The purpose of the study is to analyze the current accounting problems of calculations with employees and to determine the directions of improving the organization of accounting for calculations of payments to employees at enterprises of Ukraine in accordance with the requirements of the current legislation of Ukraine, Accounting Regulations (Standards) and international standards. The modern problems of calculating settlements with employees were researched in the article. The directions of perfection of accounting of payroll payments to employees at enterprises of Ukraine were considered.

Keywords: wages, temporary disability allowance, vacation pay, average daily wage.

Стаття надійшла до редколегії 15.05.2019

DOI: 13.33310/2521-120X-2019-12-1-91-97

УДК 657

Лідія ГУЦАЙЛЮК

*кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та оподаткування
Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського,
м. Миколаїв, Україна*

e-mail: lidia.gutsailiuk@gmail.com

Людмила МІКРЮКОВА

*старший викладач кафедри обліку та оподаткування
Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського,
м. Миколаїв, Україна*

e-mail: Mikrukova2018@gmail.com

АДАПТАЦІЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ І ДОХОДІВ СУБ'ЄКТІВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ ДО ЗМІН ЧИННОГО ЗАКОНОДАВСТВА

У статті конкретизовані поняття «доходи» та «витрати» для суб'єктів державного сектору економіки, розглянуті різні підходи до їх трактування, ключові проблеми адаптації обліку доходів та витрат розпорядників бюджетних коштів до змін, що відбулися з моменту впровадження Плану рахунків бухгалтерського обліку суб'єктів державного сектору. Досліджені зміни методології обліку та відображення у фінансовій звітності доходів і витрат суб'єктів державного сектору, що відбулися з 01 січня 2017 року, пов'язані з цим проблемні аспекти облікового механізму, обґрунтовані пропозиції щодо вдосконалення обліку доходів і витрат в державному секторі.

Ключові слова: доходи, витрати, видатки, обмінні операції, необмінні операції, розпорядники бюджетних коштів.

В сучасних умовах функціонування суб'єктів державного сектору все більше уваги приділяється обліку доходів і витрат, особливо практикуючими бухгалтерами. Це зумовлено зміною підходів до визнання, оцінки, класифікації складових доходів і витрат, їх обліку та відображення в звітності у зв'язку з впровадженням Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі та Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, які передбачають ведення обліку за міжнародними стандартами. При цьому слід зазначити, що у суб'єктів державного сектору залишається ще ряд невирішених і дискусійних питань як в обліку в цілому, так і доходів та витрат зокрема.

Питання обліку доходів і витрат в державному секторі, удосконалення його обліку в сучасних умовах є предметом вивчення багатьох вітчизняних вчених, зокрема С. В. Свірко, М. Р. Лучко, Т. В. Гільорме, Т. В. Ларікової, Л. Г. Ловінської, О. О. Чечуліної, О. А. Цятковської та інших. Але не зважаючи на численні

дослідження проблем переходу обліку в державному секторі на національні стандарти, залишається недостатньо розкритою значна кількість питань, зокрема потребують уточнення поняття доходів, витрат, видатків, їх класифікації.

Метою статті є конкретизація економічних категорій «доходи», «витрати», висвітлення теоретико – практичних аспектів удосконалення обліку доходів і витрат суб'єктами державного сектору.

Бюджетні установи мають змогу займатися різними видами діяльності, як й інші суб'єкти господарювання. Але існує основна відмінність між ними: бюджетні установи функціонують не з метою отримання прибутку, а для досягнення показників, що затверджуються в кошторисах на бюджетний період. Як зазначено в НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звітності», доходи – це збільшення економічних вигід у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу

(за винятком зростання капіталу за рахунок внесків засновників) [4].

Облік доходів суб'єктів державного сектору регламентується НП(С)БОДС 124 «Доходи» та Бюджетним кодексом. При цьому в зазначених нормативних документах мають місце відмінності у термінології та класифікації доходів.

Відповідно до НП(С)БОДС 124 доходи суб'єктів державного сектору класифікуються в бухгалтерському обліку за такими групами:

1. Доходи від обмінних операцій (господарських операцій з продажу/ придбання активів в обмін на грошові кошти, послуги (роботи), інші активи або погашення зобов'язань):

- бюджетне асигнування (повноваження суб'єкта державного сектору, надане відповідно до бюджетного призначення, на взяття бюджетного зобов'язання та здійснення платежів, яке має кількісні, часові та цільові обмеження);
- доходи від надання послуг (виконання робіт): плата за послуги, що надаються бюджетними установами згідно з їх основною діяльністю;
- надходження бюджетних установ від додаткової (господарської) діяльності;
- доходи від продажу (доходи від операцій з капіталом, доходи від продажу нерухомого майна);
- доходи від відсотків, роялті та дивідендів;
- інші доходи від обмінних операцій.

2. Доходи від необмінних операцій (господарська операція, яка не передбачає передачі активів, послуг (робіт) в обмін на отриманий дохід або активи, але може передбачати виконання певних умов):

- податкові надходження;
- неподаткові надходження (збори та платежі);
- трансферти та кошти, що отримують бюджетні установи від інших бюджетних установ для виконання цільових заходів;
- надходження до державних цільових фондів;
- зобов'язання, що не підлягають погашенню [5].

Як зазначає Т. В. Гільорме, введення в дію НП(С)БОДС 124 «Доходи» привело до застосу-

вання нової термінології («доходи від обмінних операцій» «доходи від необмінних операцій»), розширення складу доходів державного сектору, визначення умов визнання кожного з цих видів доходів, розкриття оцінки доходів державного сектору; до цього всі ці питання не знаходили відображення у законодавчих актах для установ державного сектору [2].

В Плані рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі для обліку доходів розпорядників бюджетних коштів передбачені наступні рахунки класу 7 «Доходи» (табл. 1) [4]:

Таблиця 1 – Рахунки бухгалтерського обліку доходів розпорядниками бюджетних коштів

70	Доходи за бюджетними асигнуваннями	
	701	Бюджетні асигнування розпорядників бюджетних коштів
	7011	Бюджетні асигнування
71	Доходи від реалізації продукції (робіт, послуг)	
	711	Доходи від реалізації продукції (робіт, послуг) розпорядників бюджетних коштів
	7111	Доходи від реалізації продукції (робіт, послуг)
72	Доходи від продажу активів	
	721	Доходи від продажу розпорядників бюджетних коштів
	7211	Дохід від реалізації активів
73	Фінансові доходи	
	731	Фінансові доходи розпорядників бюджетних коштів
	7311	Фінансові доходи розпорядників бюджетних коштів
74	Інші доходи за обмінними операціями	
	741	Інші доходи за обмінними операціями розпорядників бюджетних коштів
	7411	Інші доходи за обмінними операціями
75	Доходи за необмінними операціями	
	751	Доходи за необмінними операціями розпорядників бюджетних коштів
	7511	Доходи за необмінними операціями

У Бюджетному кодексі поняття доходів бюджетних установ не визначено, однак наведено склад надходжень грошових коштів бюджетних установ та їх класифікація [1]:

1. Доходи загального фонду.

2. Доходи спеціального фонду (власні надходження):

2.1. Надходження від плати за послуги, що надаються бюджетними установами згідно із законодавством:

- плата за послуги, що надаються бюджетними установами згідно з їх основною діяльністю;
- надходження бюджетних установ від додаткової (господарської) діяльності;
- плата за оренду майна бюджетних установ;
- надходження бюджетних установ від реалізації в установленому порядку майна (крім нерухомого майна).

2.2. Інші джерела власних надходжень бюджетних установ:

- благодійні внески, гранти та дарунки;
- кошти, що отримують бюджетні установи від підприємств, організацій, фізичних осіб та від інших бюджетних установ для виконання цільових заходів;
- кошти, що отримують вищі та професійно – технічні навчальні заклади від розміщення на депозитах тимчасово вільних бюджетних коштів, отриманих за надання платних послуг, якщо таким закладам законом надано відповідне право; кошти, що отримують державні і комунальні вищі навчальні заклади, наукові установи та заклади культури як відсотки, нараховані на залишок коштів на поточних рахунках, відкритих у банках державного сектору для розміщення власних надходжень, отриманих як плата за послуги, що надаються ними згідно з основною діяльністю, благодійні внески та гранти;
- кошти, отримані від реалізації майнових прав на фільми, вихідні матеріали фільмів та фільмокопій, створені за бюджетні кошти за державним замовленням або на умовах фінансової підтримки.

Зазначена класифікація доходів бюджетних установ застосовується для визначення джерел покриття витрат, що виникають у процесі їх господарської діяльності, а також для виокремлення доходів за видами діяльності та складання Звіту про фінансові результати (форма № 2-дс) та Звіту про рух грошових коштів (форма № 3-дс) [4].

Основним плановим документом, який визначає склад доходів і видатків бюджетної

установи на визначений період, обсяг і напрямки використання бюджетних коштів для виконання бюджетною установою своїх функцій і досягнення цілей, визначених на бюджетний період відповідно до бюджетних призначень, є кошторис доходів і видатків, який складається та затверджується у розрізі кодів економічної класифікації видатків (КЕКВ).

Кошторис бюджетних установ складається з загального та спеціального фондів. Загальний фонд кошторису містить у собі надходження із загального фонду бюджету і розподілення видатків, складене у співвідношенні з повною економічною класифікацією видатків для виконання установою своїх основних функцій.

Спеціальний фонд кошторису включає в себе надходження зі спеціального фонду бюджету і розподілення видатків, складене у співвідношенні з повною економічною класифікацією на здійснення видатків спеціального призначення, а також на реалізацію пріоритетних заходів, пов'язаних з виконанням організацією своїх основних функцій. Тобто, бюджетні установи повинні здійснювати облік надходження і використання отриманих асигнувань за джерелами надходжень грошових коштів.

Крім того, наказом МФУ від 08.09.2017 р. № 755 [3] були затверджені типові форми меморіальних ордерів, інших облікових реєстрів суб'єктів державного сектору та порядок їх складання. При цьому кардинальні зміни в структурі Плану рахунків, типових схемах бухгалтерських проведення, форми звітності враховані не були, змінені тільки номери рахунків. Зазначеним наказом затверджені окремі меморіальні ордера для обліку надходження коштів загального та спеціального фондів: меморіальний ордер № 2 «Накопичувальна відомість руху грошових коштів загального фонду на рахунках, відкритих в органах Державної казначейської служби України (банках)» та меморіальний ордер № 3 «Накопичувальна відомість руху грошових коштів спеціального фонду на рахунках, відкритих в органах Державної казначейської служби України (банках)».

Але в Плані рахунків бухгалтерського обліку суб'єктів державного сектору не

передбачені відповідні субрахунки. Тому з метою здійснення контролю за виконанням кошторису доходів та видатків розпорядниками бюджетних коштів доцільно відкрити субрахунки до рахунку 2313 «Реєстраційні рахунки»:

2313.1 – Реєстраційний рахунок для обліку надходжень бюджетних асигнувань;

2313.2 – Реєстраційний рахунок для обліку надходжень грошових коштів за продукцію (роботи, послуги);

2313.3 – Реєстраційний рахунок для обліку грошових коштів за іншими обмінними операціями;

2313.4 – Реєстраційний рахунок для обліку надходження грошових коштів від необмінних операцій.

Це дозволить контролювати цільове використання надходжень грошових коштів розпорядниками бюджетних коштів, приймати оптимальні управлінські рішення щодо доходів та витрат.

Господарська діяльність суб'єктів державного сектору пов'язана з понесенням витрат та їх бухгалтерським обліком. Серед науковців до теперішнього часу відсутня єдина думка щодо розмежування та ідентифікації понять «видатки» та «витрати». Відповідно до Бюджетного кодексу України:

- видатки бюджету – це кошти, спрямовані на здійснення програм та заходів, передбачених відповідним бюджетом;
- витрати бюджету – це видатки бюджету, надання кредитів з бюджету, погашення боргу та розміщення бюджетних коштів на депозитах, придбання цінних паперів [1].

У НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звітності» наведене наступне визначення витрат: витрати – це зменшення економічних вигід у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власником) [4]. Відповідно до специфіки діяльності суб'єктів державного сектору, витрати можна визначити як величина ресурсів, які використані у процесі господарської діяльності (виконання певних функцій держави, надання послуг та/або виробництво продукції) суб'єктом державного сектору.

Відповідно до НП(С)БОДС 135 витрати суб'єктів державного сектору класифікуються в бухгалтерському обліку за такими групами:

1. Витрати за обмінними операціями, які включають такі елементи витрат:

- оплата праці (заробітна плата, грошове забезпечення військовослужбовців);
- відрахування на соціальні заходи;
- матеріальні витрати (використання предметів, матеріалів, обладнання, інвентарю, медикаментів та перев'язувальних матеріалів, продуктів харчування, тощо);
- амортизація;
- фінансові витрати (витрати суб'єкта державного сектору, пов'язані із запозиченнями згідно із законодавством: відсотки за користування кредитами, премія, дисконт за цінними паперами, витрати на обслуговування боргу тощо);
- інші витрати за обмінними операціями (курсові різниці, витрати, пов'язані з реалізацією активів, уцінка активів, втрати від зменшення корисності активів тощо).

2. Витрати за необмінними операціями:

- трансферти (субсидії, гранти, соціальні виплати тощо);
- інші витрати за необмінними операціями (витрати, пов'язані з передачею активів, що передають суб'єкти державного сектору суб'єктам господарювання, фізичним особам та іншим суб'єктам державного сектору для виконання цільових заходів, неповернення депозитів тощо) [6].

У Плані рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі для обліку витрат розпорядників бюджетних коштів передбачені рахунки класу 8 «Витрати» (табл. 2) [7].

Наведена класифікація рахунків для обліку витрат розпорядників бюджетних коштів на виконання бюджетних програм та на виготовлення продукції (надання послуг, виконання робіт) дає змогу контролювати виконання кошторису доходів та витрат за кодами економічної класифікації видатків.

При цьому існують певні розбіжності в обліку безоплатно отриманих установою товарів, робіт, послуг та грошової благодійної допомоги, які визнані доходами від необмінних операцій, та витрати, пов'язані з цими надходженнями. У зв'язку з цим Цятковська О. А.

Таблиця 2 – Рахунки бухгалтерського обліку витрат розпорядниками бюджетних коштів

80	Витрати на виконання бюджетних програм	
	801	Витрати розпорядників бюджетних коштів на виконання бюджетних програм
		8011 Витрати на оплату праці
		8012 Відрахування на соціальні заходи
		8013 Матеріальні витрати
		8014 Амортизація
81	Витрати на виготовлення продукції (надання послуг, виконання робіт)	
	811	Витрати розпорядників бюджетних коштів на виготовлення продукції (надання послуг, виконання робіт)
		8111 Витрати на оплату праці
		8112 Відрахування на соціальні заходи
		8113 Матеріальні витрати
		8114 Амортизація
		8115 Інші витрати
82	Витрати з продажу активів	
	821	Витрати розпорядників бюджетних коштів з продажу активів
		8211 Собівартість проданих активів
		8212 Витрати, пов'язані з реалізацією майна
83	Фінансові витрати	
	831	Фінансові витрати розпорядників бюджетних коштів
		8311 Фінансові витрати
84	Інші витрати за обмінними операціями	
	841	Інші доходи за обмінними операціями розпорядників бюджетних коштів
		8411 Інші доходи за обмінними операціями
85	Витрати за необмінними операціями	
	851	Витрати за необмінними операціями розпорядників бюджетних коштів
		8511 Витрати за необмінними операціями

зазначає, що якщо зіставити в цій частині норми НП(С)БОДС 124 та НП(С)БОДС 135, то виходить, що за рахунок доходів від необмінних операцій ми проводимо видатки за обмінними операціями, що є нелогічним. Крім того, відобразити проведені за рахунок благодійних надходжень витрати як видатки за необмінними операціями неможливо через відсутність у Плані рахунків субрахунків для витрат за необмінними операціями для розпо-

рядників бюджетних коштів. Тому для обліку видатків за рахунок благодійних надходжень доцільним буде використовувати субрахунки 8111 – 8115, призначені для відображення витрат за обмінними операціями. А доходи відображати за необмінними операціями на субрахунок 7511 «Доходи за необмінними операціями». Такий вибір субрахунків витрат з наведенням причин слід зазначити в наказі про облікову політику [8].

Облік доходів і витрат ведеться накопиченням підсумків з початку бюджетного року і до його завершення на пасивних рахунках класу 7 «Доходи» та класу 8 «Витрати» відповідно. В кінці року субрахунки цих класів рахунків закриваються на рахунок 5511 «Фінансовий результат виконання кошторису звітного періоду».

Але на даний час ще залишається невирішеним питання щодо відокремленого обліку фінансових результатів виконання кошторису розпорядниками бюджетних коштів, за рахунок бюджетного фінансування та власних надходжень грошових коштів. Тому було б доцільним відкрити наступні субрахунки:

5511.1 – Фінансові результати виконання кошторису звітного періоду за бюджетним фінансуванням;

5511.2 – Фінансові результати виконання кошторису звітного періоду за надходженнями від реалізації продукції (робіт, послуг);

5511.3 – Фінансові результати виконання кошторису звітного періоду за іншими надходженнями;

5512.1 – Накопичені фінансові результати виконання кошторису за бюджетним фінансуванням;

5512.2 – Накопичені фінансові результати виконання кошторису за надходженнями від реалізації продукції (робіт, послуг);

5512.3 – Накопичені фінансові результати виконання кошторису за іншими надходженнями.

Це дасть можливість аналізувати динаміку фінансових результатів виконання кошторисів за окремими джерелами надходження доходів та здійснення витрат, визначати суми дефіциту, виявляти причини його виникнення та приймати оптимальні управлінські

рішення щодо управління доходами та витратами розпорядниками бюджетних коштів.

Таким чином, в результаті здійснених змін законодавчої бази бухгалтерський облік бюджетних установ наблизився до загальноприйнятих принципів міжнародної практики. Однак на даний час залишаються невирішеними окремі питання, що зумовлені застосуванням нових нормативних актів. Це стосується і обліку доходів та витрат, які являються найбільш складних та відповідальних категорій в обліковому процесі бюджетних

установ. З метою забезпечення прийняття ефективних управлінських рішень щодо оптимізації обліку доходів та витрат розпорядниками бюджетних коштів доцільно відкрити додаткові субрахунки для їх розмежування за бюджетними асигнуваннями, надходженнями від реалізації продукції (робіт, послуг) та за іншими надходженнями.

Крім того, потребують подальшого вдосконалення форми меморіальних ордерів та карток аналітичного обліку для підвищення ефективності організації бухгалтерського обліку.

Список використаних джерел

1. Бюджетний Кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456 -VI, зі змінами. URL: <http://www.zakon2.rada.gov.ua>.
2. Гільорме Т. В., Лен А. В. Організація обліку доходів бюджетних установ в умовах законодавчих змін. Мукачівський державний університет. 2017. №10. С.722-729. URL: <http://economyandsociety.in.ua/journal-10/17-stat-10/1143-gilorme-t-v-len-a-v>.
3. Наказ Міністерства фінансів України від 08.09.2017 р. № 755 «Про затвердження типових форм меморіальних ордерів, інших облікових реєстрів суб'єктів державного сектору та порядку їх складання». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1416-17>.
4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 101 «Подання фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 28.12.2009 р. № 1541, зі змінами. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0103-10>.
5. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 124 «Доходи», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 24.12.2010 р. № 1629, зі змінами. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0089-11>.
6. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 135 «Витрати», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 18.05.2012 р. № 568, зі змінами. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0903-12>.
7. План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, затверджений наказом МФУ від 31.12.2013 р. № 1203, зі змінами URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0161-14>.
8. Цятковська О. Особливості обліку доходів і витрат суб'єктами державного сектору відповідно до НП(С)БОДС. Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації. Міжнародний науковий журнал. Випуск 3-4. 2017. С. 72-79. URL: <http://ibo.tneu.edu.ua/index.php/ibo/article/view/321>.

References

1. The Budget Code of Ukraine dated 08.07.2010 № 2456 -VI, as amended. URL: <http://www.zakon2.rada.gov.ua>.
2. Gilorme T. V., Len A. V. Organization of accounting of incomes of budget institutions in conditions of legislative changes. Mukachevo State University. 2017. No. 10. P.722-729. URL: <http://economyandsociety.in.ua/journal-10/17-stat-10/1143-gilorme-t-v-len-a-v>.
3. The Order of the Ministry of Finance of Ukraine dated September 8, 2017 No. 755 "On Approval of Typical Forms of Memorial Orders, Other Registration Registries of Public Sector Entities and the Procedure for Their Composition". URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1416-17>.
4. National Public Accounting Standards (Standard) 101 "Presentation of Financial Statements", approved by the order of the Ministry of Finance of Ukraine dated December 28, 2009 No. 1541, as amended. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0103-10>.
5. National accounting (public accounting) standard in the public sector 124 "Revenues", approved by the order of the Ministry of Finance of Ukraine dated December 24, 2010, No. 1629, as amended. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0089-11>.
6. National Standard (Public) Accounting in the Public Sector 135 "Expenses", approved by the order of the Ministry of Finance of Ukraine dated May 18, 2012 No. 568, as amended. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0903-12>.
7. Plan of accounting accounts in the public sector, approved by the order of the MFU from 31.12.2013 № 1203, with changes URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0161-14>.
8. Tsyatkovskaya O. Features of accounting for incomes and expenditures by public sector entities in accordance with NP (C) BODS. Institute of accounting, control and analysis in the conditions of globalization. International scientific journal. Issue 3-4. 2017. p. 72-79. URL: <http://ibo.tneu.edu.ua/index.php/ibo/article/view/321>.

Гуцайлук Л. О., Микрюкова Л.В. Адаптация учета затрат и доходов субъектов государственного сектора к изменениям действующего законодательства

В статье конкретизированы понятия «доходы» и «расходы» для субъектов государственного сектора экономики, рассмотрены различные подходы к их трактовке, ключевые проблемы адаптации учета доходов и расходов распорядителей бюджетных средств к изменениям, которые

произошли с момента внедрения Плана счетов бухгалтерского учета субъектов государственного сектора. Исследованы изменения методологии учета и отражения в финансовой отчетности доходов и расходов субъектов государственного сектора, которые произошли с 01 января 2017 года, связанные с этим проблемные аспекты учетного механизма, обоснованны предложения по усовершенствованию учета доходов и расходов в государственном секторе.

Ключевые слова: доходы, расходы, затраты, обменные операции, необменные операции, распорядители бюджетных средств.

Gutsaylyuk L., Mikryukova L. Adaptation of accounting of expenses and revenues of public sector entities to changes in the current legislation

The article specifies the concepts of "income" and "costs" for the entities of the state sector of the economy, considers different approaches to their interpretation, the key problems of adaptation of the accounting of incomes and expenditures of budget funds managers to the changes that have taken place since the introduction of the accounting plan of sub-public sector entities. Revenues of public sector entities are classified in the accounting for such groups: income from exchange operations and income from non-exchange transactions. The Budget Code does not define the concept of revenues of budget institutions, however, the composition of cash receipts from budget institutions and their classification are: general fund income, special fund revenues and other sources of own revenues of budget institutions. That is, budget institutions should keep records of the receipt and use of received appropriations by sources of cash inflows. In addition, the standard forms of memorial orders, other accounting registers of public sector entities and the procedure for their compilation were separately approved for accounting for the funds received from general and special funds. However, the Accounts plan for public sector entities does not provide for appropriate sub-accounts. Therefore, in order to control the implementation of the budget, budget administrators should open separate sub-accounts to account for cash receipts for their intended purpose. In addition, there is a need for further improvement of the form of memorial orders and analytical accounting cards for improving the efficiency of the organization of accounting. Expenses of public sector entities are classified in accounting by the following groups: costs for exchange transactions and expenses for non-exchange transactions. Classification of accounts for the account of expenditures of budget administrators, shown in the Account Plan, allows you to control the implementation of estimates by codes of economic classification of costs. Thus, as a result of the changes in the legislative framework, accounting of budgetary institutions has come close to the generally accepted principles of international practice. However, some issues remain unresolved at the present time due to the application of new regulations. This also applies to income and expense accounting, which are the most complex and responsible categories in the accounting process of budget institutions.

Key words: incomes, expenses, exchange transactions, unchangeable operations, spending units.

Стаття надійшла до редколегії 25.04.2019

Наукове видання

НАУКОВИЙ ВІСНИК

**МИКОЛАЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
імені В. О. СУХОМЛИНСЬКОГО**

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

№ 1 (12), червень 2019

Формат 60×84 1/8. Ум. друк. арк. 11,4.

Тираж 100 пр.

Свідоцтво про реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія КВ № 21000-10800Р від 25.09.2014 р.

Адреса редакції та видавця:

Видавництво МНУ імені В. О. Сухомлинського

54030, м. Миколаїв, вул. Нікольська, 24

тел. (0512) 37-88-38, т/ф 37-88-15

e-mail: visnyk.editor@mdu.edu.ua

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру
суб'єктів видавничої справи ДК № 3375 від 27.01.2009 р.