

АНАЛІТИК
АУДИТОРСЬКА ФІРМА





ЕКОНОМІКА ФІНАНСИ ПРАВО

ЩОМІСЯЧНИЙ ІНФОРМАЦІЙНО–АНАЛІТИЧНИЙ ЖУРНАЛ

№ 2/2’2018

(видається з 1994 року)

ISSN 2409-1944

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

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

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

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

Засновники:

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

Статті обов’язково проходять

відбір, внутрішнє і зовнішнє рецензування

Рекомендовано до друку та до поширення через мережу Інтернет Вченою радою Національної академії внутрішніх справ України (Протокол № 2 від 23 січня 2018 року) та Вченою Радою Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського (Протокол № 1 від 25 січня 2018 року). Повний або частковий передрук матеріалів журналу допускається лише за згодою редакції.

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

Підписано до друку 20.02.2018
Формат 60/84/8
Наклад – 250 прим.

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

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

Факс: (044) 278-05-88

E-mail: efp.redaktor@gmail.com

Сайт: www.efp.in.ua



Суб’єкт видавничої справи

© "Аналітик", 2018

© "Економіка. Фінанси. Право", 2018

Типографія: ТОВ "Міжнародний бізнес центр"

Керівник редакційної колегії з економічних наук:

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

Члени редакційної колегії з економічних наук:

Бондар Валерій Петрович, професор кафедри аудиту КНЕУ, директор аудиторської фірми "HLB UKRAINE", член Аудиторської палати України
Величко Олена Георгіївна, Радник Першого віце-прем'єр міністра України – Міністра економічного розвитку і торгівлі України, член Аудиторської палати України
Вініченко Ігор Іванович, д.е.н., професор, завідувач кафедри економічної теорії та економіки сільського господарства Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету
Дацій Олександр Іванович, д.е.н., професор, Заслужений працівник освіти України
Іванюта Василь Фалимонович, д.е.н., доцент, професор кафедри бізнес-адміністрування та зовнішньоекономічної діяльності Полтавського університету економіки і торгівлі
Клименюк Микола Миколайович, д.е.н., професор.
Кондрашихін Андрій Борисович, д.е.н., доцент
Корецька Світлана Олександрівна, д.е.н., професор
Манцевич Юрій Миколайович, д.е.н., доцент
Невелєв Олександр Михайлович, д.е.н., доцент
Потишняк Олена Миколаївна, д.е.н., доцент, професор кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка
Прушківський Володимир Геннадійович, д.е.н., професор, перший проректор Запорізького національного технічного університету
Редько Олександр Юрійович, д.е.н., перший проректор з науково-педагогічної роботи, професор, академік НАСОА, член Аудиторської палати України
Сук Петро Леонідович, д.е.н., доцент, професор кафедри бухгалтерського обліку і аудиту Національного університету біоресурсів і природо-користування України
Ткаченко Сергій Анатолійович, д.е.н, доцент, виконуючий обов'язки ректора Вищого навчального закладу «Міжнародний технологічний університет «Миколаївська політехніка»
Царенко Оксана В'ячеславівна, д.е.н., доцент

Керівник редакційної колегії з правових наук:

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

Заступник редакційної колегії з правових наук:

Лощихін Олександр Миколайович, д.ю.н., професор, Заслужений економіст України

Члени редакційної колегії з правових наук:

Баймуратов Михайло Олександрович, д.ю.н., професор, завідувач кафедри конституційного, адміністративного та міжнародного права Маріупольського державного університету, заслужений діяч науки і техніки України
Бичкова Світлана Сергіївна, д.ю.н., професор, заступник начальника кафедри цивільного права і процесу Національної академії внутрішніх справ
Василинчук Віктор Іванович, д.ю.н., професор, професор кафедри спеціальної техніки та оперативно-розшукового документування Національної академії внутрішніх справ, заслужений юрист України
Глушков Валерій Олександрович, д.ю.н., професор, завідуючий спеціальною кафедрою № 1 Національної академії Служби безпеки України, заслужений юрист України
Джужа Олександр Миколайович, д.ю.н., професор, головний науковий співробітник відділу організації науково-дослідної роботи Національної академії внутрішніх справ, заслужений юрист України
Кампо Володимир Михайлович, к.ю.н., доцент, громадський діяч, заслужений юрист України
Клименко Олена Вікторівна, к.ю.н., доцент
Кононенко Леонід Минович, к.ю.н., професор
Копан Олексій Володимирович, д.ю.н., професор, провідний науковий співробітник наукової лабораторії з проблем досудового розслідування навчально-наукового інституту № 1
Литвин Олександр Петрович, к.ю.н., професор, професор кафедри публічно-правових дисциплін Університету сучасних знань
Луць Володимир Васильович, д.ю.н., професор, завідувач відділу проблем приватного права Науково-дослідного інституту приватного права і підприємництва імені академіка Ф.Г. Бурчака НАПрН України, заслужений діяч науки і техніки України
Озерський Ігор Володимирович, д.ю.н, доцент, професор кафедри кримінального права та правосуддя Запорізького національного університету, академік міжнародної кадрової академії, відмінник освіти України, радник юстиції
Приходько Христина Вікторівна, к.ю.н., професор
Фрицький Юрій Олегович, д.ю.н., професор

Шеф-редактор:

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

Технічний редактор:

Куцяк Олександр Анатолійович

Випусковий редактор:

Туманян Анна Оганесівна

ЗМІСТ

Н.В. ГАВРИЛЕНКО. Оцінювання податкового навантаження підприємств ……. 4

Т.Е. ГОРОДЕЦЬКА, Л.М. ЛАВРИНЕНКО. Податки як фінансовий регулятор економічної політики держави ……. 9

Є.В. МАКАЗАН. Роль стратегічного управління людським капіталом в досягненні конкурентної переваги …… 12

Т.І. МОРГУНОВА. Сучасні особливості проведення судово-бухгалтерської експертизи …… 17

А.О. НІКІТІШИН. Вплив податкового регулювання на науково-дослідну та інноваційну діяльність ….. 22

Л.Л. ОСТРОВЕРХ. Дослідження причин інфляційних потрясінь в суспільстві ……. 31

М.М. ШЕПУТА, Л.Л. ЛИТВИНЕНКО, Е.І. ДАНІЛОВА. Управління організаційними змінами для забезпечення стратегічної гнучкості та конкурентоспроможності підприємства ……. 37

Н.С. СТУКАЛЕНКО, О.М. КОВАЛЕНКО, О.В. СТАНІСЛАВИК. Методичні підходи до забезпечення конкурентоспроможності вітчизняного торгівельного підприємства-імпортера на українському ринку ……. 42

В.П. ХОМУТЕНКО, А.В. ХОМУТЕНКО. Пільги з податку на додану вартість як інструмент регулювання соціально-економічного розвитку в Україні …….. 47

АНОТАЦІЇ, КОМЕНТАРІ, КОНСУЛЬТАЦІЇ

Лист-відповідь стосовно плагіату ……..... 52

ГАВРИЛЕНКО
Наталія Вікторівна
gavrilenko_1@mail.ru

к.е.н., доцент, Первомайський політехнічний інститут Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова

УДК 336.02

ОЦІНЮВАННЯ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ

THE ENTERPRISES' TAX LOADING ESTIMATION

Стаття описує сучасні методи оцінювання податкового навантаження підприємств. Наводяться характеристики кожного методу оцінки. Пропонуються нові критерії оцінки і методи систематизації коефіцієнтів для визначення податкового навантаження. Вводяться нові гіпотези щодо оцінки оптимізації оподаткування.

В статье описаны современные методы оценки налоговой нагрузки предприятий. Приводятся характеристики каждого из методов оценки. Предлагаются новые критерии оценки и методы систематизации коэфициентов для определения налоговой нагрузки. Вводятся новые гипотезы по оценке оптимизации налогообложения.

The article describes the current position on methods of an estimation to tax loading of the enterprises. Characteristics of each method of an estimation are resulted. The new criteria of an estimation and methods of ordering of factors for tax loading estimation are offered. The new hypotheses according to taxation optimisation are entered.

Ключові слова: *податкове навантаження, податкова політика, малі підприємства, оптимізація оподаткування*

Ключевые слова: *налоговая нагрузка, налоговая политика, малiе предприятия, оптимизация налогообложения*

Keywords: *tax loading, tax policy, small enterprise, optimise taxation*

ВСТУП

Дослідження показника податкового навантаження як вимірника якості податкової системи містяться у роботах Н. Гавриленко[1-3] О. Кірової [4, с. 30], В.Г. Панскова [5, с. 18], В.О. Білостоцької, В.І. Острівецького [6, с. 75]. На рівні територій методика розрахунку податкового навантаження аналогічна. Однак цей показник не відбиває реальний розмір податкового навантаження території через міжрегіональні відмінності у структурі ВРП, галузеву належність регіону, особливості регіональної податкової політики та інші чинники. Для подолання виникаючих проблем пропонується використати «галузеві» коефіцієнти, збирання податків на території та ін., при використанні яких розраховується більш реальний показник податкового навантаження територіального рівня. Дискусійною є проблема визначення податкового навантаження на мікрорівні – рівні господарюючого суб'єкта. Білоруський учений М.В. Кочетов [7, с. 149] оцінку податкового навантаження на рівні окремого підприємства пов'язує з підвищенням стабільності фінансового стану підприємства, а Б.А. Теслюк – розглядає як основу мінімізації та бюджетування податків [8].

Статистичні дані свідчать про позитивну ситуацію, оскільки рівень податкового навантаження невеликий. Але більш детальний, причинно-наслідковий аналіз цього показника свідчить, що стан значно складніший, ніж це представляється на перший погляд. Незважаючи на відносну вивченість даної проблеми, актуальність заявленої теми визначається тим, що на даний момент не розроблена чітка концепція, яка взаємоузгоджує показники впливу податкової політики та показники розвитку суб'єктів малого та середнього підприємництва.

МЕТА РОБОТИ полягає у визначені необхідності створення уніфікованого підходу до розрахунку податкового навантаження суб'єктів малого бізнесу з метою його оптимізації та підвищення рівня ефективності їх розвитку

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

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

Дослідження засноване на методології наукового пізнання, системному аналізі, теорії оподаткування. Для отримання результатів використовувалися методи наукової абстракції, узагальнення, порівняння, аналізу та синтезу, групування, формалізації, історичного та логічного аналізу теоретичного і практичного матеріалу

РЕЗУЛЬТАТИ

Як об'єкт дослідження малий та середній бізнес наділений певними економічними, виробничо-технічними характеристиками, які необхідно враховувати при дослідженні розвитку малого бізнесу на рівні

регіону. Поведінка малого та середнього бізнесу зумовлена зовнішніми і внутрішніми зв'язками, тому об'єктом дослідження виступають зовнішні і внутрішні зв'язки, які визначають розвиток малого та середнього бізнесу у статиці й динаміці. На особливу увагу заслуговує оцінка ефективності розвитку малого бізнесу. Розгляд підприємництва як багатофункціональної діяльності, взаємопов'язаної з макросередовищем, визначає зміну методологічної основи оцінки – відхід від індивідуальних (приватних) показників оцінки ефективності і орієнтацію на комплексні параметри оцінки. Ефективність малого та середнього бізнесу на макрорівні відображає його внесок в досягнення загальнонаціональних цілей реальної економіки (формування техніко-технологічного потенціалу, прискорення НТП, скорочення техногенних аварій, подолання екологічної кризи) та ін.

Головними критеріями оцінки ефективності малого та середнього бізнесу на даний час є:

- підвищення темпів його розвитку як одного із факторів соціально-економічного розвитку держави, регіону;
- мінімізація матеріальних і соціальних втрат суспільства;
- збільшення частки малого та середнього бізнесу у формуванні ВВП;
- підвищення рівня соціальної захищеності працівників таких підприємств та ін.

Відповідно з наведених вище критеріїв використовуються і відповідні системи показників.

Аналіз існуючого методичного інструментарію свідчить про наявність комплексного підходу до проблем оцінки ефективності малого бізнесу. Однак при всіх перевагах методичних побудов залишається невирішеною проблема єднання отриманої оцінки та заходів щодо стимулювання малого підприємництва за рівнями господарювання, що є, на наш погляд, визначальним моментом узагальнення показників ефективності.

Регіон, зацікавлений в залученні інвестицій, повинен проаналізувати умови, які він може запропонувати бізнесу. Для цього мають бути прийняті заходи по зниженню податкового тягаря, що притягне зовнішніх інвесторів і підвищить інвестиційну активність вже діючих на його території господарюючих суб'єктів.

Проведений аналіз методик розрахунку податкового навантаження господарюючого суб'єкта показує, що, незважаючи на відмінності в підходах, дані, отримані дослідниками в результаті застосування розглянутих методик, можна використати для проведення заходів по податковому плануванню і податковій оптимізації як платниками податків, так і державою.

Однією з умов раціональної побудови системи оцінювання є обґрунтований вибір показників, які відповідають специфіці малого і середнього бізнесу, враховують підприємницьку складову і можуть бути покладені в основу прийняття рішень щодо податкового стимулювання діяльності малого і середнього бізнесу.

Аналіз сучасних підходів з оцінювання результатів діяльності суб'єктів малого та середнього бізнесу, що можуть бути покладені в основу їх податкового стимулювання, показав відсутність таких методик аналізу. Одним із можливих методичних підходів до оцінки стану розвитку малого та середнього бізнесу при розробці системи їх податкового стимулювання, на нашу думку, може бути аналітичний метод із застосуванням факторно-критеріальної кваліметричної моделі [9]. Дана методика може широко застосовуватися для оцінки різноманітних об'єктів у силу своєї простоти, об'єктивності, комплексності і демократичності. За цим підходом метод оцінки розвитку малого та середнього бізнесу може складатися з кількох елементів (рис. 1).

Найбільш відповідальним етапом проведення аналітичної оцінки є вибір і обґрунтування кількісних і якісних оцінних факторів, які охоплювали б різні аспекти розвитку малого підприємництва в регіонах і націлювали малі та середні підприємства на повне розкриття свого потенціалу. Враховуючи значну кількість факторів, що впливають на розвиток малого та середнього бізнесу, у дослідженні для аналізу було відібрано загальні фактори, які в певній мірі властиві всім господарюючим суб'єктам. Сукупність цих факторів відносно малого та середнього бізнесу повинна забезпечити їхню достатньо повну і всебічну характеристику.

Другий етап передбачає визначення вагомості запропонованих факторів, що характеризує ступінь впливу кожного з них на розвиток малого та середнього бізнесу і виражається в частках від цілого таким чином, щоб сума часток завжди дорівнювала цьому цілому. Вагомість кожного фактора доцільно визначати експертним шляхом на основі методу переваги [10, 11, 12] за схемою, яка представлена на рис. 2.

У першу чергу формується експертна комісія, що складається з експертів – фахівців з проблем регіонального розвитку та підприємництва. З метою дотримання загальних методичних вимог до здійснення даного виду дослідження кількість експертів у роботі становила 12 осіб. Експертна оцінка здійснювалася за допомогою анкети. Члени експертної комісії на основі своїх знань проводять ранжирування запропонованих оцінних факторів з погляду їхнього впливу на розвиток малого та середнього бізнесу. Іншими словами, кожному фактору присвоюється певна кількість балів, яка зростає по мірі збільшення вагомості фактора, причому мінімальна оцінка відповідає одиниці, а максимальна – кількості оцінних факторів. Після обробки анкет і заповнення вихідних матриць здійснювалася статистична обробка отриманих результатів опитування.

Заключний етап передбачає визначення експертами вагомості кожного фактора за формулою (1):

$$S_j = \frac{\sum_{i=1}^{n} P_{ij}}{n}, j = 1, m, \quad (1)$$

де *Pij* – переваги і-го експерта щодо j-го показника;*m* – кількість показників; *n* – кількість експертів.

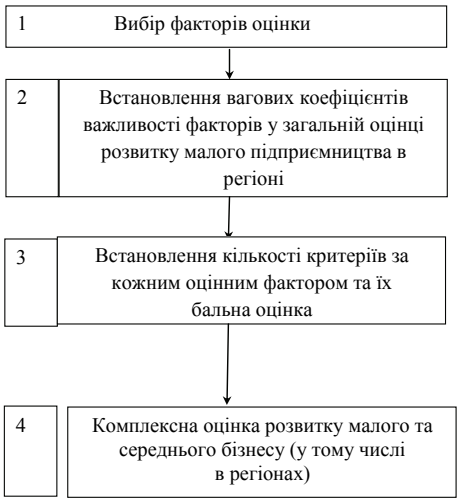


Рис. 1. Послідовність аналітичної оцінки стану розвитку малого та середнього бізнесу



Рис. 2. Етапи експертної оцінки вагомості оцінних факторів

На наступному етапі аналітичної оцінки визначається абсолютна величина значущості j-показника (2):

$$Gj = 1/n\sum_{i=1}^{n} Pij\ /Ki, j = 1, m, \quad (2)$$

де *Ki* – коефіцієнт компетентності і -го експерта (прийнятий за 0,67).

За абсолютним значенням Gj визначається Rj – ранг показника.

$$G_j = \frac{Sj}{1/0,67}, j = 1, m, \quad (3)$$

Коефіцієнт узгодженості думок експертів за кожним індикатором визначається як зворотна величина середньоквадратичному відхиленню оцінок (4):

$$L_j = \frac{1}{\sqrt{Dj}}, j = 1, m, \quad (4)$$

де *Dj* – дисперсія оцінок j-го показника.

Середню величину ступеня узгодженості думок групи *n*-експертів за оцінкою *m*-показників визначимо за формулою (5):

$$V = \frac{\sum_{j=1}^{m} L_j}{mxk}, \quad (5)$$

При визначенні вагомості індикаторів виходимо з наступних критеріїв:

- ступінь узагальнення інформації, яку несе показник;
- рівень впливу на стан розвитку малого підприємництва;
- масштабність явища і наслідки для розвитку регіону.

Результати експертних оцінок щодо вибору показників, які визначають вплив на розвиток малого та середнього бізнесу, наведено в табл. 1.

Ранжирування груп показників за результатами експертизи наведено у табл. 2.

На наступному кроці проведено подібні розрахунки рейтингів у межах кожної з 8 груп і у підсумку отримано наступний набір показників для оцінки розвитку малого та середнього бізнесу. Показники (індикатори), що визначають вплив на розвиток малого бізнесу в регіонах, наведені в табл. 3.

Таблиця 1

Результати обробки експертних результатів щодо груп показників (індикаторів), які визначають стан розвитку малого та середнього підприємництва (у тому числі у регіонах)

№	F_1	F_2	F_3	F_4	F_5	F_6	F_7	F_8	F_9	F_{10}	F_{11}	F_{12}	∑	Ср	R
1	0,75	1,0	0,15	0,4	0,15	1,5	0,6	0,8	0,75	1,25	0,33	0,1	7,78	0,64	1
2	0,15	0,05	0,5	0,1	0,15	1,0	0,45	0,64	0,9	0,1	0,55	1,5	6,09	0,51	3
3	0,4	0,75	0,8	0,1	0,1	0,9	0,75	0,32	0,18	0,6	0,4	0,24	5,6	0,47	4
4	0,4	0,15	0,8	0,1	0,45	1,0	0,5	0,6	0,6	0,15	0,2	0,09	5,04	0,42	5
5	0,1	0,3	0,4	0,1	0,15	0,1	0,18	0,44	0,55	0,1	0,2	0,6	3,22	0,27	8
6	0,15	0,6	0,12	0,45	0,1	0,45	0,4	0,15	0,1	0,4	0,5	0,6	4,02	0,33	7
7	0,4	0,15	0,15	1,0	0,2	0,05	0,36	1,75	0,4	0,6	0,15	0,15	6,36	0,53	2
8	0,2	0,4	0,5	1,0	0,3	0,45	0,06	0,45	0,36	0,2	0,35	0,04	4,31	0,35	6

Таблиця 2

Ранжирування груп показників

№	Групи показників	R
1.	Державна підтримка і стимулювання	1
2.	Демографічні показники малих підприємств	3
3.	**Зайнятість**	4
4.	Оборот і внесок МП у ВВП	5
5.	Фінансові результати діяльності	8
6.	Інноваційна активність	7
7.	Податкові відрахування і рівень податкового навантаження	2
8.	Інвестиційна активність	6

Таблиця 3

Значення показників, які характеризують найбільш важливі напрямки розвитку малого і середнього підприємництва

Показники	Значення показників (К)					
	Первомайськ	Первомайський р-н	Южноукраїнськ	Одеса	Миколаїв	Теплодар
Кількість малих підприємств на 10 тис. осіб населення, одиниць	34	32	37	110	98	85
Обсяг реалізованої продукції, млн. грн	100,7	90,8	125,4	22107,1	7781,6	37,1
Зайнятість на МП, осіб	1460	769	1194	77201	31193	540
Обсяги реалізованої продукції середніми підприємствами, млн грн.	155,4	258,5	184,7	34404,4	10592	89,8
Зайнятість на середніх підприємствах, тис. осіб	2912	2321	2228	73703	33102	552
Заробітна плата на МП, грн.	971,95	949,78	1110,09	1071,42	1096,62	1239,95
Фінансовий результат до оподаткування, тис. грн.	-3293,3	13963,9	-7883,8	-1525666,9	-1107,2	-3235,6
Рентабельність операційної діяльності, %	-2,2	25,6	-6,1	-1,8	1	-10,5
Частка надходжень від СМП, до місцевого бюджету, %	27,7	22,2	25,4	12,5	28,2	20,5

В процесі дослідження показників розвитку малого і середнього підприємництва також можна використати матричний порівняльний метод, який передбачає визначення кількісного значення інтегрального рейтингового показника проблем розвитку малого підприємництва регіонів.

Аналіз пропонується здійснювати за наступними кроками:

1. Обирається сукупність показників, що характеризують найбільш важливі напрямки розвитку малого і середнього бізнесу (у якості прикладу перелік таких показників наведений у таблиці 3 по містах України), які необхідно стимулювати і від яких залежить наповнення бюджетів різних рівнів.

2. Формується матриця вихідних оціночних показників, до складу якої входять *m* ключових показників розвитку малого та середнього бізнесу для *n* об'єктів. Кожен *i*-й показник на *j*-му регіоні задається величиною відповідного коефіцієнта: $К_{ij.}$ У результаті отримуємо матрицю *X,* рядки якої характеризують аспекти проблемності розвитку малого підприємництва за *m*-показниками.

3. Ранжируються оціночні показники за ступенем вагомості (ki). Вагомість показників прийнято визначати експертним шляхом з урахуванням уявлення про важливість того чи іншого показника розвитку малого та середнього бізнесу.

4. Будується вектор, що складається з максимальних значень за кожним із *m*-показників. Цей вектор становить додатковий рядок чисел (Kmax) – показників регіону-еталону за рівнем розвитку малого та середнього бізнесу.

5. Складання нормалізованої матриці відносно відповідного показника еталонної адміністративної одиниці за формулою 6 [12, с. 53].

$$Kij = \frac{Kij}{K \max i}, \qquad (6)$$

6. Розраховуються бали, отримані адміністративними одиницями за певними оціночними показниками, шляхом порівняння їх фактичних значень з найкращими в даній сукупності [9, с. 53]:

$$Aij = K'ijxA \max i, \quad (7)$$

де A'_{max} – максимально встановлений бал оцінювання окремого показника ($A_{max} = 10$).

7. Отримання узагальненої бальної оцінки стану розвитку малого та середнього підприємництва у місті та ранжирування міст у порядку зростання інтегрального показника з використанням наступної формули [9, с. 54]:

$$Kdica = \sum_{j=1}^{n} Aijxki, \quad (8)$$

8. Для отримання загального результату оцінки застосовуємо показник «абсолютної переваги», який розраховується за формулою (9) [9, с. 63]:

$$Каба = \sum_{j=1}^{n} (Кіоц - \max Кij), \quad (9)$$

де *Кабс* /в формуле есть Каба. – абсолютна перевага міста – об'єкта аналізу за рівнем розвитку малого та середнього бізнесу,

Кіоц – оцінка і-го показника розвитку малого та середнього бізнесу оцінюваного міста;

Кij – оцінка і-го показника розвитку малого та середнього бізнесу порівнюваних міст.

Застосування комплексного підходу до оцінювання розвитку малого бізнесу дає можливість розробити ряд заходів з метою пожвавлення діяльності малих підприємств та поступового переходу їх у середній бізнес із застосуванням прийомів податкового стимулювання.

ВИСНОВКИ

Аналіз сучасних підходів оцінювання результатів розвитку малого та середнього бізнесу, що можуть бути покладені в основу їх податкового стимулювання, показав недостатню розробленість таких методик аналізу. Методичним підходом до оцінки стану розвитку малого та середнього бізнесу при розробці системи їх податкового стимулювання запропоновано аналітичний метод із застосуванням факторно-критеріальної кваліметричної моделі. Запропоновано послідовність аналітичної оцінки стану розвитку малого та середнього бізнесу, яка містить чотири етапи. За запропонованим методичним підходом зроблено розрахунки, які дозволяють оцінити стан розвитку малих підприємств на прикладі Миколаївського та Одеського регіонів.

Список використаних джерел

1. Гавриленко Н.В. Вплив податкового навантаження підприємницької сфери на національну економіку / Н.В. Гавриленко // Вісник ОДЕУ. – Одеса: ОДЕУ. – 2007. – Вип.3. – С.134 – 145

2. Гавриленко Н.В. Застосування фінансової звітності для оцінки податкового тягаря малих і середніх підприємств Миколаївського та Одеського регіонів / Н.В. Гавриленко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 3. – С. 26 – 29.

3. Гавриленко Н.В. Емпіричний аналіз взаємозв'язку факторів оподаткування та підприємницької активності / Н.В. Гавриленко // Інноваційна економіка. – 2012. – № 5. – С. 285 – 289.

4. Кирова Е.А. Методология определения налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты / Е. А. Кирова // Финансы. – 1998. – №9. – С. 30 – 32

5. Пансков В.Г. Податки і оподаткування в Російській Федерації / В.Г. Пансков. – М.: Книжковий світ, 2000. – 245 с.

6. Білостоцька В.О. Податкове навантаження в Україні / В.О. Білостоцька, В.І. Острівецький // Фінанси України. – 2002. – №12. – С.75-79.

7. Кочетов Н. Об оценке налоговой нагрузки на финансовые потоки предприятия / Н. Кочетов // Общество и экономика. – 2006. – №9. – С. 149-160

8. Теслюк Б.А. Оценка налогового бремени предприятия / А. Теслюк // Управление финансами предприятия. – 2004. – №3. – С. 55-62.

9. Азгальдов Г.Г. Количественная оценка качества (квалиметрия) / Г.Г. Азгальдов, Л.А.Азгальдова. – М.: Стандартов, 1971. – 176 с.

10. Гнатієнко Г.М. Експертні технології прийняття рішень: монографія / Г.М. Гнатієнко, В.Є. Снитюк. – К.: [б. в.], 2008. – 444 с.

11. Практичні елементи інформаційно-аналітичної роботи: метод. рек. / [уклад.: С.О. Телешун, О.Р. Титаренко, І.В. Рейтерович, С.І. Вировий]; за заг. ред. д-ра політ. наук С.О. Телешуна. – К.: Вид-во НАДУ, 2007. – 60 с.

12. Тоценко В.Г. Підтримка прийняття рішення щодо вибору методу експертного оцінювання / В.Г. Тоценко, В.В. Циганок, П.Т. Качанов // Системні дослідження та інформаційні технології. – 2002. – № 4. – С. 52-60.

ГОРОДЕЦЬКА
Тетяна Едуардівна
tgorodetskaya@ukr.net
к.е.н., доцент, завідувач кафедри, Харківський інститут фінансів КНТЕУ

УДК 336.226

ПОДАТКИ ЯК ФІНАНСОВИЙ РЕГУЛЯТОР ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

TAXES AS FINANCIAL REGULATOR OF ECONOMIC POLICY OF THE STATE

ЛАВРИНЕНКО
Людмила Миколаївна
cafedra.pf@gmail.com
студент, Харківський інститут фінансів КНТЕУ

В умовах ринкової економіки податки є економічним інструментом стимулювання національної економіки в системі ринкових важелів регулювання. У статті проведено дослідження ролі регулюючої функції податків як фінансового регулятора соціально-економічних процесів.

В условиях рыночной экономики налоги являются экономическим инструментом стимулирования национальной экономики в системе рыночных рычагов регулирования. В статье проведено исследование роли регулирующей функции налогов как финансового регулятора социально-экономических процессов.

In a market economy, taxes are an economic tool for stimulating the national economy in the system of market regulatory instruments. The article examines the role of the regulatory function of taxes as a financial regulator of socio-economic processes.

Ключові слова: *податки, економічна політика, податкова політика, функції податків,державне регулювання*

Ключевые слова: *налоги, экономическая политика, налоговая политика, функции налогов, государственное регулирование*

Keywords: *taxes, economic policy, tax policy, functions of taxes, state regulation*

ВСТУП

У ринкових умовах господарювання істотно змінюється роль і значення державного регулювання соціально-економічних процесів. Сьогодні втручання держави в економіку розглядається на різних рівнях. На макроекономічному рівні економічна політика дає можливість уникнути негативних процесів і небажаних відхилень, які періодично змінюють циклічність економічного розвитку. На мікрорівні участь держави проявляється в регулюванні діяльності суб'єктів господарювання, визначенні цінової політики, створенні сприятливих умов для всіх ринкових агентів. Окремо розглядається регулювання соціально-економічних відносин на міжнародному рівні, оскільки останнім часом спостерігається активізація впливу глобалізаційних та інтеграційних процесів на національні економіки.

В умовах ринкової економіки фінансова політика держави базується на системі фінансових регуляторів. Такими фінансовими регуляторами є насамперед податки, які забезпечують вилучення і перерозподіл створеного валового внутрішнього продукту і формування централізованих фондів грошових ресурсів держави.

Заходи держави у сфері податків визначаються цілями і завданнями податкової політики, які обумовлені соціально-економічним устроєм суспільства, соціальними групами, що знаходяться при владі, стратегічними цілями, що визначають розвиток національної економіки, і міжнародними зобов'язаннями у сфері державних фінансів. В сучасних умовах функціонування національних економічних систем при врахуванні таких основ як цілі, завдання та принципи податкової політики, остання стає більш гнучкою, адаптованою до змін економічного розвитку, потреб і умов забезпечення ефективної діяльності ринкових суб'єктів.

Проблеми, пов'язані із механізмом використання регулюючої функції податків, розглядались у працях вчених-економістів О. Василика, В. Вишневського, О. Данілова, Ю. Іванова, А. Крисоватого, Н. Кучерявенко, П. Мельника, А. Соколовської, Д. Черніка, В. Федосова та ін.

Протягом останніх десятиліть спостерігається підвищений інтерес науковців та громадян щодо питань побудови ефективної моделі податкової системи й податкової політики. Перш за все це зумовлено тим, що розбудова податкової системи забезпечує відповідність стратегії розвитку країни, сприяє утвердженню інноваційно-інвестиційної моделі економічного зростання.

МЕТА РОБОТИ аналіз ролі податків як фінансового регулятора економічних процесів з метою підвищення ефективності їх регулюючої функції.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Для вирішення поставленої у роботі мети було використано методи аналізу і синтезу, аналогії тощо. Теоретичною та методологічною основою дослідження послужили фундаментальні положення теорії оподаткування, наукові праці та методичні розробки провідних вітчизняних і зарубіжних вчених в області податкової політики, опрацьовані авторами особисто.

РЕЗУЛЬТАТИ

В сучасних умовах ринкові важелі регулювання неспроможні повною мірою забезпечити розвиток національної економіки. Тому важливого значення набуває економічна політика держави та така важлива її складова, як податкова політика. Остання впливає на співвідношення між обсягами сукупного попиту та сукупної пропозиції, обсяг національного продукту, рівень зайнятості, добробут громадян, ефективність та стабільність економіки держави.

Оподаткування є одним з економічних методів управління та забезпечення взаємозв'язку загальнодержавних інтересів із комерційними зацікавленнями підприємців та підприємств, оскільки саме за допомогою податків визначаються взаємовідносини суб'єктів господарювання із державним та місцевими бюджетами, банками, а також регулюється зовнішньоекономічна діяльність, залучення інвестицій, прибуток як фінансовий результат діяльності тощо. Слід зазначити, що оподаткування існує тільки у правовій формі тому, що: введення податку здійснює держава на підставі відповідного законодавчого акту; державний контроль за сплатою податків є завданням державної податкової служби; стягнення податкових платежів забезпечується заходами державної відповідальності. Зміст економічної форми оподаткування розкривають основні елементи структури податків: наявність суб'єкту та об'єкту оподаткування, визначеність розміру (ставки), порядку та строків сплати, податкових пільг.

Фундаментальні інструменти стимулювання національної економіки зосереджені також у податковій системі. Використання важелів податкової політики є ефективним засобом впливу на соціально-економічні процеси. Основні елементи структури податків, а також пільги, джерела їх сплати дають можливість безпосереднього впливу на доходи суб'єктів національної економіки, сукупний попит і споживання. Податки здійснюють вплив на економічні процеси через властиві їм функції.

Існуючи як атрибут держави, податки виконують певні функції: фіскальну та регулюючу. Фіскальна функція є об'єктивним явищем і випливає із самої природи податків – примусового вилучення державою частки доходу або вартості, за допомогою якої формуються доходи держави. Суть регулюючої функції полягає у впливі податків на різні сторони діяльності їх платників, тобто за її допомогою формуються протидії надлишковому тискові, створюються спеціальні механізми, які забезпечують баланс економічних інтересів держави, юридичних та фізичних осіб. Таким чином, податки, згідно з інституціональною теорією виступають як ефективний інститут не лише економічного розвитку, а й розподілу багатств.

Як зазначав один з «батьків» соціального ринкового господарства Л. Ерхард, система оподаткування повинна будуватися на таких принципах: забезпечувати по можливості якнайменший податковий тиск; не перешкоджати конкуренції; відповідати структурній політиці держави; забезпечувати більш справедливий розподіл доходів; поважати приватне життя людини; виключати подвійне оподаткування; забезпечувати адекватність розміру податків обсягові державних послуг [1, с. 18-20].

Забезпечення довгострокового інноваційно-орієнтованого економічного зростання та якісної структурної перебудови національної економіки потребує зосередження навколо цього завдання усіх напрямів державної економічної політики. Відтак на даному етапі перебудова податкової політики повинна виходити насамперед з потреби максимізації регуляторної та стимулюючої функцій податків [2].

Податкова політика є інструментом, застосування якого дає можливість уряду держави призупинити спад виробництва, запобігти інфляційним процесам та небажаним змінам у споживчих та інвестиційних витратах. Нездатність владних структур проводити належним чином податкову політику може призвести до глибоких економічних потрясінь, погіршення становища національного виробника, зниження життєвого рівня населення.

Податкова політика реалізується через визначення принципів, об'єктів та суб'єктів оподаткування, ставок податків та підстав звільнення від оподаткування. З'ясовуючи взаємозв'язок податкової політики з іншими її видами в системі економічної політики держави, зазначимо, що одним із принципів податкової політики є поєднання економічної ефективності із соціальною справедливістю, що є досить складним та суперечливим процесом. Максимізація економічного ефекту призводить до обмеження принципу соціальної справедливості, і навпаки, збільшення соціального ефекту зменшує ефект економічний. Саме у цій площині знаходиться дотична між податковою і соціальною політикою держави, адже збільшення податкових ставок та розширення бази оподаткування погіршує добробут платника податків, що проявляється у зменшенні його доходу (споживанні приватних благ). Як свідчать дослідження А. Лаффера, високі ставки оподаткування знижують рівень економічної активності суб'єктів господарювання, призводять до банкрутства ряд підприємств та породжують тіньовий сектор економіки [3].

Регулююча функція, будучи похідною від фіскальної, по-різному може здійснювати вплив на соціально-економічний розвиток територій. Саме тому позиції вчених щодо її застосування також відрізняються. Так, на думку Д.Рікардо "... податки складають ту частину продукту землі та праці країни, яка надходить у розпорядження уряду: вони завжди сплачуються або з капіталу, або з доходу країни ...". Він доводив, що податкове регулювання повинно заохочувати нагромадження і розширення виробництва, тому наполягав на необхідності звільнення капіталу від оподаткування і виступав проти непрямих податків як таких, що збільшують витрати виробництва, зменшують прибуток і скорочують споживання. Метою податкової політики в частині регулюючої функції повинні стати: розкріпачення сил ринку, подолання спаду виробництва, стабілізація економіки, стимулювання пріоритетних сфер діяльності і структурних перетворень [4, с. 27].

Регулююча функція на макрорівні полягає у забезпеченні економічного зростання, зайнятості, стабіль-

ності цін та ін., а на мікрорівні – у коректуванні екстерналій, перерозподілі доходів з позицій соціальної справедливості [5, с. 61].

А. Крисоватий у системі податкового регулювання розглядає методи (податкові канікули, легалізацію неоподатковуваних доходів, оптимізацію податкових ставок, міжнародні угоди про уникнення подвійного оподаткування, бюджетно-податкове регулювання) та способи податкового регулювання (систему пільг і систему санкцій). Він зауважує, що у залежності від мети і завдань застосування методів податкового регулювання вони реалізуються за допомогою податкових пільг і податкових санкцій. Оптимальне сполучення цих підсистем забезпечує гнучкість оподаткування і у кінцевому рахунку – гнучкість податкової політики [6, с. 254-258].

З огляду на те, що держава не може обходитися без такого соціального інституту, як система оподаткування, а податки є її атрибутом і прерогативою, то в умовах трансформаційної економіки саме вони повинні стати державним інструментом економічного впливу і важелем управління економічним розвитком.

Слід зауважити, що жодна країна не може сформувати ідеальний регуляторний потенціал податкової системи і реалізувати його на 100%, це зумовлено тим, що будь-яка система оподаткування має сильні і слабкі сторони. Умовно можна стверджувати, що сильні сторони є реалізованим потенціалом, а слабкі – прихованим або резервним (табл. 1).

Таблиця 1

Сильні і слабкі сторони системи оподаткування *[4, с. 29]*

Елемент системи оподаткування	Сильні сторони	Слабкі сторони
Структура податків	Оптимальне співвідношення між прямими і непрямими податками	Неоптимальне співвідношення між прямими і непрямими податками
Податкові ставки	Оптимальні податкові ставки	Занадто високі (низькі) податкові ставки
База оподаткування	Широка	Вузька
Об’єкт оподаткування	Чітко визначений, виключене подвійне оподаткування	Чітко невизначений, наявне подвійне оподаткування
Податкові пільги	Раціональна структура податкових пільг, яка приносить бажаний економічний ефект	Повна відсутність податкових пільг або нераціональна структура податкових пільг, яка завдає збитків бюджету
Адміністрування податків	Відносна дешевизна адміністрування, мінімальна кількість фактів ухилення від оподаткування	Дороге адміністрування, масові порушення податкового законодавства

Безумовно, сильні і слабкі сторони системи оподаткування, наведені у табл. 1, мають загальний характер, їх уточнення є можливим для кожної окремо взятої системи оподаткування на певний момент часу, однак загалом на їх основі можна здійснити розробку системи оцінки впливу регуляторного потенціалу податкової системи на економічний розвиток.

ВИСНОВКИ

Таким чином, для ефективного використання інструментів податкового регулювання необхідно зважати не тільки на специфіку кожного виду податку, але й на стан економіки в цілому, і вже з урахуванням цих факторів прогнозувати наслідки податкової реформи. Крім того, необхідно не просто сформулювати науково обґрунтовані принципи побудови системи оподаткування, але й неухильно дотримуватись їх, адже лише за умови виконання всіх принципів, закладених в основу побудови податкової системи, вона буде ефективною і здатною виконувати покладені на неї функції. Незважаючи на те, що податки самі є економічним інструментом, процес їх застосування припускає залучення інших економічних елементів, регульованих законодавчими актами. Серед них традиційними для оподаткування є: податкові ставки; способи оподаткування; податкові пільги; бази оподаткування.

Список використаних джерел

1. Эрхард Л. Благосостояние для всех. – М.: Начала-Пресс, 1991. – 352 с.

2. Жаліло Я.А., Сменковський А.Ю. Податкова реформа в Україні в контексті стратегії економічного зростання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/vydanna/panorama/issue.php?s=epol1&issue= 2003_3-4

3. Заклекта-Берестовенко О.С. Податкова політика в системі економічної політики держави [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2845

4. Атаманчук О.В. Регулююча функція податків та регуляторний потенціал податкової системи // Економіка та держава. – 2008. – № 10. – С. 26-29.

5. Налогообложение: теории, проблемы, решения / В.П. Вишневский, А.С. Веткин, Е.Н. Вишневская и др.; под общ. ред. В.П. Вишневского. – Донецк: ДонНТУ, ИЭП НАН Украины, 2006. – 504 с.

6. Крисоватий А.І. Теоретико-організаційні домінанти та практика реалізації податкової політики в Україні: Монографія. – Тернопіль: Картбланш, 2005. – 371 с.

МАКАЗАН
Євгенія Василівна
e.v.makazan@gmail.com

к.е.н., доцент, Запорізький національний університет

УДК 331.5:005.95:005.2

РОЛЬ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ В ДОСЯГНЕННІ КОНКУРЕНТНОЇ ПЕРЕВАГИ

THE ROLE OF STRATEGIC HUMAN CAPITAL MANAGEMENT IN ACHIEVING THE COMPETITIVE ADVANTAGE

У цій статті досліджується роль стратегічного управління людським капіталом в досягненні конкурентної переваги на ринку. У ній підкреслюється, що конкурентна перевага досягається за рахунок стратегічних інвестицій в людські активи за допомогою залучення і утримання співробітників, управління талантами, навчання і розвитку. В результаті цього дослідження підкреслюється цінність людського капіталу і його стратегічного направлення, який впливає на ефективність і конкурентоспроможність організації.

В этой статье исследуется роль стратегического управления человеческим капиталом в достижении конкурентного преимущества на рынке. В ней подчеркивается, что конкурентное преимущество достигается за счет стратегических инвестиций в человеческие активы посредством привлечения и удержания сотрудников, управления талантами, обучения и развития. В результате этого исследования подчеркивается ценность человеческого капитала и его стратегического направления, который влияет на эффективность и конкурентоспособность организации.

This article researches the role of strategic human capital management in achieving the competitive advantage in the market. It emphasizes that competitive advantage is achieved by strategic investments in those assets through employee engagement and retention, talent management and learning and development programmes. The result of this study highlights the value of human capital and its strategic activities which have an influence on organizations performance and competitive abilities.

Ключові слова: *стратегічне управління, людський капітал, конкурентна перевага, лідерство, продуктивність*

Ключевые слова: *стратегическое управление, человеческий капитал, конкурентное преимущество, лидерство, производительность*

Keywords: *strategic management, human capital, competitive advantage, leadership, productivity*

ВСТУП

В наші дні людський капітал вважається найважливішим елементом конкурентної переваги в більшості організацій. Він є одним з нематеріальних активів і являє собою людський фактор в організації; об'єднаний інтелект, навички і досвід, які надають організації свій відмінний від інших характер. За рахунок людських ресурсів досягається висока ефективність підприємства. Вона стає все більш важливою на ринку зі значною конкуренцією та динамікою, і в свою чергу, гарантує його конкурентоспроможність.

Керівництво має розуміти яким чином людський капітал сприяє успіху підприємства для того, щоб оцінити та ефективно ним управляти задля досягнення необхідних результатів роботи організації. Таким чином, розвиток людського капіталу є головним завданням для керівництва в розробці майбутніх конкурентних стратегій.

Стратегічне управління людським капіталом – це процес, який передбачає використання всеосяжних підходів до розробки стратегій управління персоналом, які інтегровані в загальну стратегію розвитку підприємства. Ці стратегії визначають наміри і плани, пов'язані із загальними організаційними міркуваннями, такими як організаційна ефективність і більш конкретні аспекти управління людьми, такі як: ресурси, навчання та розвиток, система винагород і відносини з працівниками. Стратегічне управління людським капіталом фокусується на діях, які відрізняють фірму від конкурентів.

Серед відчизняних дослідників до вивчення питань стратегічного управління зверталися такі вчені, як Шершньова З.Є., Василенко В.О., Герасимчук В.Г., Нємцов В.Д. та інші.

МЕТА РОБОТИ

Метою цього дослідження є визначення впливу

стратегічного управління людськими ресурсами на досягнення організаційних результатів та його ролі у забезпеченні конкурентної переваги підприємства на ринку.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Це дослідження було проведено шляхом збору та аналізу різних публікацій в області питань людського капіталу та управління ним..

При проведенні дослідження використано методи структурно-логічного аналізу, групування, порівняння та узагальнення.

РЕЗУЛЬТАТИ

Підприємства все частіше розглядають людські ресурси як унікальний актив, який може забезпечити стійку конкурентну перевагу. Зміни в бізнес-середовищі зі зростаючою глобалізацією, зміна демографії робочої сили, підвищена увага до прибутковості за рахунок зростання, технологічних змін, інтелектуального капіталу і нескінченних змін, що відбуваються в організаціях, привели до підвищення важливості управління людськими ресурсами.

З метою ефективного використання людського капіталу, виникає необхідність вміти його визначати, оцінювати, коригувати відповідно до цілей, враховувати цей чинник при побудові загальної, стійкої стратегії підприємства. Виникає потреба у використанні концепції стратегічного управління людським капіталом. Ідея стратегічного управління людським капіталом полягає у сприянні високопродуктивності робочих місць і управлінні людським капіталом. Стратегічне управління людськими ресурсами можна визначити як пов'язування людських ресурсів зі стратегічними цілями і завданнями організацій, для підвищення ефективності бізнесу і розвитку організаційної культури, яка сприяє інноваціям, гнучкості і конкурентним перевагам [2].

На рис. 1 схематично зображена модель стратегії управління організацією, з якої випливає, що ефективність використання людського капіталу підвищується шляхом створення відповідної корпоративної культури, як сприятливого комфортного середовища для персоналу.

Стратегія управління корпоративною культурою - механізм з вироблення тактичних дій та управлінських рішень, що дозволяє зберегти, розвинути і примножити людський капітал, який здатний своєчасно реагувати на постійно мінливі вимоги ринку.

На рис. 2 можна чітко побачити, що стратегія управління корпоративною культурою направлена на формування ефективної, кваліфікованої команди працівників, яка повністю відповідає цілям організації та створення для них найсприятливіших умов праці. При побудові стратегії управління культурою організації, необхідно узгодження її зі стратегією управління персоналом, розуміння яких саме працівників потребує підприємство для реалізації мети своєї діяльності.

Корпоративна культура є непрямим методом впливу на людські ресурси, та за допомогою побудови відповідного її типу на підприємстві можна досягти значних результатів, підвищити його ефективність. Але для досягнення конкурентної переваги цього може виявитись замало і ключовим елементом при цьому є людський капітал, його унікальність і неповторність стає вирішальним компонентом для здобуття лідерства на ринку.

Стратегія управління корпоративною культурою являє собою комплекс заходів спрямованих на повне використання людського капіталу та його творчого потенціалу, який веде до зростання продуктивності праці підприємства. Головними інструментами впливу стратегічного управління на людські ресурси є кадрова політика, умови праці та матеріальна винагорода праці.

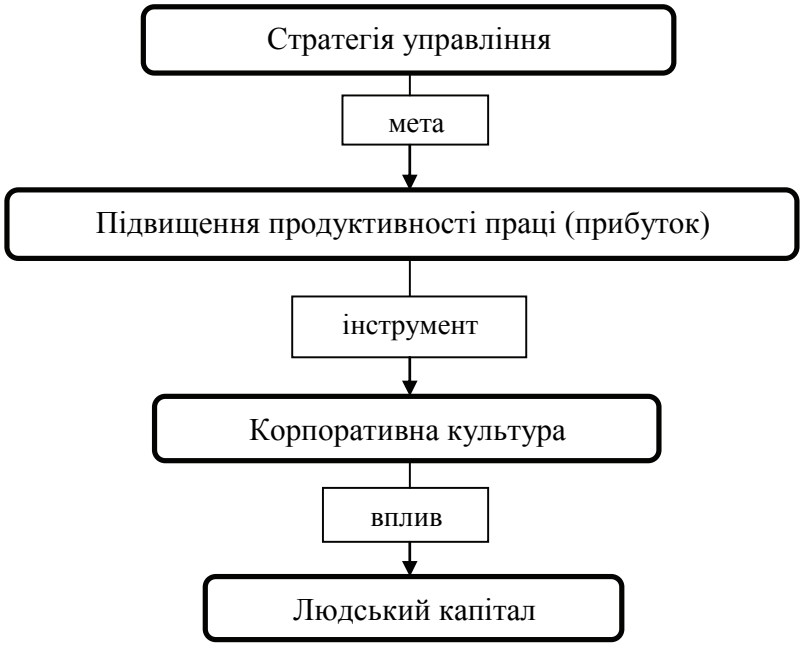


Рис 1. Модель стратегії управління людським капіталом [складено автором]



Рис. 2 Модель стратегії управління корпоративною культурою [складено автором]

В організації стратегічне управління людським капіталом означає прийняття і залучення функції людського капіталу як стратегічного партнера при розробці та реалізації стратегій компанії за допомогою його діяльності, такої як набір, відбір, навчання і винагорода персоналу. Управління в основному зосереджується на програмах з довгостроковими цілями. Таким чином, основним завданням стратегічного управління персоналом є підвищення продуктивності праці співробітників і виявлення ключових областей управління персоналом, в яких в кінцевому підсумку стратегії можуть бути реалізовані для поліпшення загальної мотивації співробітників і підвищення продуктивності. Стратегічна орієнтація управління людськими ресурсами важлива для всіх організацій, незалежно від їх розміру і галузі. Вона просто вимагає узгодження кожної функції людського капіталу з бізнес-стратегією. Вона встановлює відносини між управлінням людськими ресурсами і стратегічним управлінням організацією. Таким чином, стратегічне управління людським капіталом можна визначити як план дій організацій для узгодження управління персоналом зі стратегічними бізнес-цілями, щоб могла бути досягнута конкурентна перевага завдяки кваліфікованій, відданій і добре вмотивованій робочій силі [4].

Також невід′ємною умовою ефективності управління людськими ресурсами є виконання кожним елементом організації його ролі в цьому процесі. А саме, на підприємстві, орієнтованому на людський капітал, необхідними складовими є:

- управлінська рада;
- виконавче керівництво;
- людські ресурси;
- інформаційна система.

Управлінська рада має значну роль в управлінні персоналом в організаціях, орієнтованих на людський капітал. Раді слід вивчити ефективність систем управління людським капіталом своєї організації, а також статус її людей. Рада повинна знати про стан і використання людського капіталу своєї організації на такому ж рівні, як і про стан та використання своїх фінансових і матеріальних активів. Раді необхідні показники, які точно повідомляють про стан людського капіталу організації. Вони також потребують аналітики, яка показує, як показники управління впливають на корпоративну ефективність. Вони повинні використовувати цю інформацію, коли вони приймають стратегічні рішення, оцінюють старших керівників і приймають рішення про організаційну структуру, зміни та ефективність.

Поза всяким сумнівом, виконавче керівництво дуже важливе для ефективності всіх організацій. Професіоналізм генерального директора організації і тих, хто займає виконавчі керівні посади, явно впливає на

роботу організації, як і мотивація та задоволення потреб співробітників. Але вище керівництво є лише одним з основних чинників ефективності організації. Насправді багато досліджень показують, що ключовим фактором, що визначає поведінку більшості співробітників, є не керівництво генерального директора або керівників вищої ланки, а поведінка безносереднього керівника або наглядачів співробітника [5]. Це люди, які можуть забезпечити найбільш важливу повсякденну мотивацію і направляти членів організації на цілі підприємства. Це менеджери, які повинні володіти і передавати свої технічні та організаційні знання, коли мова йде про реалізацію стратегії, управління змінами і робочі процеси. Вони також є тими, чия поведінка формує корпоративну культуру набагато більш відчутним чином, ніж поведінка старших керівників.

Кінцева роль функції людських ресурсів це підвищення ефективності організації шляхом покращення управлінської поведінки і якості прийняття рішень про управління людським капіталом і організаційної структури. Крім того, вони можуть допомогти сформувати стратегію і її реалізацію, що є очевидним та важливим додатком в організаціях, найважливішим активом яких є його людський капітал.

Системи фінансової інформації більшості добре керованих корпорацій є хорошим стандартом для перевірки інформаційних систем людського капіталу. Інформаційна система людського капіталу повинна надавати таку ж увагу та суворість до показників витрат, продуктивності та стану людського капіталу, як і система фінансової інформації до вимірювання фізичних активів. Інформаційна система повинна перевіряти, як працює організація в критичних областях, де людський капітал є ключовим чинником ефективності роботи, і звітувати про його стан. Він не може просто повідомляти про традиційні фінансові показники, оскільки вони часто вводять в оману в організаціях, які інтенсивно використовують людський капітал. Необхідно вжити заходів, щоб повідомляти про продуктивність, стан і цінності таланту і про те, наскільки ефективно він використовується.

Для отримання і підтримання конкурентних переваг на підприємстві, стратегія управління персоналом має включати наступні складові:

– інвестування в персонал за допомогою впровадження та заохочення навчальних процесів, спрямованих на підвищення потенціалу і узгодження навичок з організаційними потребами;

– забезпечення необхідних знань та вмінь для досягнення цілей організації і задоволення клієнтів, а також вживання заходів щодо придбання та розвитку свого інтелектуального капіталу,

– визначення поведінки, необхідної для успіху організації, і забезпечення, щоб така поведінка заохочувалася, цінувалася і винагороджувалася,

– заохочення людей до повного занурення в роботу, яку вони виконують для організації,

– прихильність людей до місії і цінностей організації.

На стратегію управління людським капіталом підприємства впливають різні фактори такі як: вплив держави, демографічна ситуація, якість і економічний рівень життя, безробіття, рівень освіти населення, ринок праці, конкуренція, ступінь виживання та інші. Залежно від характеру і ступеня впливу цих факторів на підприємство визначається необхідність формування стратегії управління людським капіталом.

Стратегія управління людським капіталом – генеральний напрямок менеджменту, що включає сукупність критеріїв і норм корпоративної культури спрямованих на ефективність продуктивності праці і розвитку організації.

ВИСНОВКИ

У сучасній економіці, заснованій на знаннях, більше уваги приділяється людському капіталу. Для того, щоб вижити в динамічному середовищі і для досягнення конкурентних переваг, людський капітал має величезний пріоритет, таким чином, стає дуже важливим. Організації з сильною корпоративною культурою вважають, що вони можуть досягти конкурентної переваги тільки при ефективному використанні свого людського капіталу. Тому, що тільки робоча сила організації виключно і повністю може відрізнити її від конкурентів, більш того конкурентам складно дублювати таку ж робочу силу в своїх цілях. В даний час організації щосили намагаються підвищити продуктивність роботи співробітників, ефективно впроваджуючи свої методи роботи з персоналом. Людський капітал сприяє кращому прийняттю рішень в організації, ефективному обміну інформацією і створення творчих та інноваційних ідей. Для того щоб створити відповідні конкурентні переваги за допомогою співробітників, спочатку необхідно проаналізувати конкурентну стратегію фірми або бізнес-стратегію і організаційні кадрові практики. Організація повинна створити повну модель управління людськими ресурсами та трудових відносин, крім того, вона повинна підтримувати довгострокове мислення, нарощувати основні вміння, а також розвивати інтелектуальні можливості.

Управління людськими ресурсами слід розглядати як стратегічну діяльність, яка здійснюється відповідно до загальної бізнес-стратегії. Людський капітал відіграє вирішальну роль у створенні і підтримці конкурентних переваг. Будівництво людського капіталу не є винятковою відповідальністю відділу кадрів. Створення позитивного середовища полягає в організаційній перспективі інновацій і творчості. Фактично, спосіб, яким людина може бути джерелом конкурентної переваги – це постійний розвиток людського капіталу, який надає компанії унікальну здатність і готовність прийняти постійні і неминучі зміни в діловому середовищі. Відмінний людський капітал стає конкурентною перевагою і вимагає заходів впливу від вищого керівництва.

Список використаних джерел

1. Alchian A.A., & Demsetz H. Production, information costs, and economic organization : American Economic Review, 1972. – № 62 (December) – P. 77-795.

2. Boxall P., Purcell J. & Wright P. The Oxford handbook of Human resource management. / Purcell J. and Kinnie N., // Oxford University press, 2007.– P. 533-551.

3. Campbell J.P. The definition and measurement of performance in the new age / J.P. Campbell – San Francisco: Jossey-Bass, 1999. – P. 399–429.

4. Noe R., Hollenbeck J.R., Gerhart B., and Wright P.M. Fundamentals of human resource management, (2nd ed): Boston MA, McGraw Hill. – 2007.

5. Guest D.E. Human resource management and performance: still searching for some answers / D.E. Guest // Human Resource Management Journal. – 2011. – № 21 (1). – P. 3-13.

6. Reed K.K., Srinivasan N., & Doty D.H. Adapting human and social capital to impact performance: Some empirical findings from the U. S. personal banking sector. Journal of Managerial Issues, 2009. – № 21(1). – P. 36-57.

7. Becker B.E. and Huselid M.A. Strategic human resources management: where do we go from here?, Journal of Management, 2006. – Vol. 32, No. 6. – P. 898–925.

МОРГУНОВА
Тетяна Іванівна
morgunova2017@ukr.net

к.т.н., доцент, Херсонський факультет, Одеський державний університет внутрішніх справ

УДК 343.148.5

СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ СУДОВО-БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ЕКСПЕРТИЗИ

MODERN FEATURES OF FORENSIC AND ACCOUNTING EXAMINATION

Досліджено сучасні особливості проведення судово-бухгалтерської експертизи. Виділено об'єкти дослідження експерта-бухгалтера. Розглянуто сукупність прийомів, що використовуються експертом-бухгалтером та основні задачі судово-бухгалтерської експертизи. Позначено вимоги до особистісних якостей експерта державного експертного закладу, його права, обов'язки та відповідальність. Висвітлено ключові аспекти роботи експерта-бухгалтера, суть та обставини призначення судово-бухгалтерської експертизи.

Исследованы современные особенности судебно-бухгалтерской бухгалтерии. Выделены объекты исследования эксперта-бухгалтера. Рассмотрены совокупность приемов, используемых экспертом-бухгалтером и основные задачи судебно-бухгалтерской экспертизы. Обозначены требования к личностным качествам эксперта государственного экспертного учреждения, его права, обязанности и ответственность. Освещены ключевые аспекты работы эксперта-бухгалтера, суть и обстоятельства назначения судебно-бухгалтерской экспертизы.

Modern features of forensic and accounting examination are investigated. Objects of research of the expert-accountant are allocated. The set of methods, used by the expert-accountant and main objectives of forensic and accounting examination are considered. Requirements to personal qualities of the expert of the public expert institution, his rights, duties and responsibility are designated. Key aspects of the expert-accountant's work, essence and circumstances of assignment to forensic and accounting examination are covered.

Ключові слова: *судова бухгалтерія, експерт-бухгалтер, судово-бухгалтерська експертиза, документальна ревізія, законодавство, слідчий,порушення, зловживання*

Ключевые слова: *судебная бухгалтерия, эксперт-бухгалтер, судебно-бухгалтерская экспертиза, документальная ревизия, законодательство, следователь, нарушения, злоупотребления*

Keywords: *forensic accounting, expert-accountant, forensic and accounting examination, documentary audit, legislation, investigator, violations, abuses*

ВСТУП

При розгляді кримінальних, цивільних і арбітражних справ, пов'язаних з вчиненням економічних злочинів, а також крадіжок, розкрадань, розтрат та інших аналогічних діянь часто потрібно проведень експертизи бухгалтерських документів. Як доказ як в кримінальному, так і в арбітражному, а також і в цивільному процесах приймається тільки висновок експерта. І не може бути прийнято, наприклад, аудиторський висновок, оскільки аудитор не є учасником процесуальних правовідносин.

Судово-експертна діяльність спрямована, перш за все, на надання сприяння судам, суддям, органам дізнання, особам, яка провадить дізнання, слідчим і прокурорам у встановленні обставин, що підлягають доказуванню по конкретній справі, за допомогою вирішення питань, що потребують спеціальних знань в галузі науки, техніки, мистецтва або ремесла. У процесі свого розвитку судово-економічні експертизи пройшли певну еволюцію і в даний час серед них виділяють: фінансово-економічну, фінансово-кредитну і бухгалтерську експертизи.

МЕТА РОБОТИ

Метою роботи є дослідження особливостей проведення судово-бухгалтерської експертизи.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є праці вітчизняних і зарубіжних вчених, а також матеріали періодичних видань. При проведенні дослідження використовувалися методи аналізу і синтезу, порівняння та узагальнення, системний підхід.

РЕЗУЛЬТАТИ

Судово-бухгалтерська експертиза є одним з видів економічних експертиз [5].

Експерт-бухгалтер вивчає явища, які [4]:

– пов'язані з господарською діяльністю;

– знайшли відображення в бухгалтерському обліку;

– їх межі визначаються питаннями, поставленими слідчим (судом);

– висновок щодо ним дається фахівцем в області бухгалтерського обліку.

Об'єкти дослідження діляться на загальні і спеціальні. До загальних об'єктів дослідження експерта-бухгалтера відносяться:

– первинні та зведені бухгалтерські документи;

– матеріали інвентаризації;

– результати бухгалтерського оформлення (бухгалтерські проводки, накопичувальні відомості), записи в регістрах аналітичного і синтетичного обліків;

– документи і записи оперативного і "неофілійного" обліків.

Спеціальними об'єктами дослідження можуть бути:

– акти документальної ревізії;

– висновки експертів в інших областях знань;

– протоколи вилучення документів і постанови про прилучення їх до справи;

– протоколи інших процесуальних дій (допитів, очних ставок, обшуків і виїмок).

Дослідження спеціальних об'єктів має важливе значення. Так, вивчення матеріалів справи дозволяє експерту зміцнитися в висновках з дослідження своїх власних об'єктів, краще вникнути в суть справи і тим самим зміцнити свою позицію при висновках, зроблених на основі вивчення загальних об'єктів.

При цьому експерт чи не дублює показання, а відбирає з них ті відомості, які відносяться до предмета експертизи [3].

При дослідженні документів експертом-бухгалтером застосовується сукупність прийомів, які можна розділити на два самостійних, але взаємопов'язаних розділи: прийоми загальної і приватної методик. Прийоми загальної методики застосовуються експертом-бухгалтером при дослідженні матеріалів різних справ, незалежно від характеру справи, що розглядається, галузі економіки і специфіки документообігу на підприємстві. Слід мати на увазі, що ряд зловживань, де б вони не були здійснені, однаково відображається у бухгалтерському обліку [6].

Так, розкрадання готівки, товарів або матеріалів, як правило, отримує ідентичне відображення в обліку як явна або прихована недостача грошових або товарно-матеріальних цінностей. Тому при проведенні судово-бухгалтерської експертизи у таких справах застосовуються, як правило, прийоми загальної методики (аналіз, моделювання, економічний і функціонально-вартісний аналізи, статистичні розрахунки і ін.).

Застосування загальних прийомів дослідження даних бухгалтерського обліку експертом-бухгалтером пов'язано, перш за все, з використанням прийомів детальної перевірки документів. Методи судово-бухгалтерської експертизи, в цілому аналогічні розглянутим методам виробництва документальної ревізії, аудиту, що носять, як зазначалося, універсальний характер. Так, експерт-бухгалтер при дослідженні матеріалів по будь-якій справі здійснює:

– формальну, арифметичну і нормативну перевірку документів;

– зіставлення документів;

– зустрічну перевірку;

– контрольне звірення;

– моделювання;

– відновлення кількісно-сумового обліку та ін.

Приватні (конкретні) методики є програмою конкретних дій експерта з проведення судово-бухгалтерської експертизи.

За допомогою судово-бухгалтерської експертизи в слідчій і судовій практиці вирішуються такі основні завдання:

– перевірка і встановлення факту і розміру недостачі або надлишків товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів, а також часу і місця виникнення недостачі. Визначаючи період і місце утворення нестачі або надлишків, експерт-бухгалтер може визначити і матеріально-відповідальна особа за цінності на даному підприємстві, що має велике значення для правильного вирішення кримінальної або цивільної справи;

– перевірка і визначення розміру матеріальної шкоди, заподіяної посадовими та іншими особами в результаті скоєних порушень і зловживань. Зазвичай зловживання на підприємствах призводять до матеріальних збитків, що виражається у втраті коштів, в неповних внески платежів до бюджету і т.п. Розмір матеріального збитку, його характер, організацію або особи, якими він заподіяно, експерт-бухгалтер встановлює шляхом дослідження окремих господарських операцій;

– перевірка документальної обґрунтованості списання сировини, матеріалів, готової продукції і товарів. При цьому може бути виявлено списання на виробництво сировини і матеріалів, в дійсності викрадених зі складів.

Експерт-бухгалтер визначить це шляхом досліджень технології і операцій виробництва (зберігання, реалізації), в разі відпуску готової продукції не за призначенням, зазначеному в документах постачальника, аналізу документів у одержувача;

– визначення випадків порушення фінансової дисципліни, по суті яких експерт може дати висновок. До них відносяться: перевитрата фонду заробітної плати і кошторисних асигнувань, неправильне використання банківських позичок, неправильне обчислення податків, порушення касової дисципліни і т.п.

– перевірка і визначення факту здійснення господарської операції, що не отримала належного відображення в даних бухгалтерського обліку. Так, експертом-бухгалтером може бути встановлений відпустку зі складу товарно-матеріальних цінностей в більшій кількості, ніж вказано в накладній;

– визначення і аналіз недоліків в системі бухгалтерського обліку і звітності.

У ряді випадків обвинувачені матеріально-відповідальні особи дають пояснення про те, що інкримі-

новані їм недостачі товарно-матеріальних цінностей або грошових коштів нереальні і утворилися в результаті помилок в обліку.

Експерт-бухгалтер повинен перевірити ці пояснення і встановити дійсні розміри нестач, з одного боку, і стан бухгалтерського обліку – з іншого. Так як порушення правил бухгалтерського обліку та звітності нерідко сприяють вчиненню зловживань і вуалювання їх наслідків, то виявлення подібних порушень – одна з найважливіших завдань експерта-бухгалтера;

– визначення правильності (або помилковості) методики проведення документальної ревізії та виявлення недоліків при здійсненні попереднього, поточного і наступного фінансового контролю.

Якість документальної ревізії, проведеної у кримінальній справі, має велике значення. Відомі випадки, коли внаслідок неякісне проведеної ревізії не виявлялися мали місце зловживання або висновки ревізора про нібито виявлені ним порушення документально не підтверджувалися. Іноді внаслідок застосування двома ревізорами різних методик акти двох ревізій, проведених в одній справі, суперечать один одному. У подібних випадках ці питання можуть вирішуватися експертом-бухгалтером. Їм також визначається наявність або відсутність фінансових зловживань, описаних ревізором, правильність або хибність застосованих методик.

Слід враховувати, що, експерт має право вказувати у висновку встановлені ним при проведенні експертизи обставини, що мають значення для справи [5]. У зв'язку з цим в процесі дослідження матеріалів він може виявити умови, які сприяли вчиненню зловживань. До них можуть бути віднесені: несвоєчасне проведення документальних ревізій, недоброякісна їх проведення, незадовільна система документації і документообігу в даній організації і т.п.

Якщо виявлені зловживання викликані незадовільним станом обліку, неправильним документальним оформленням операцій або іншими причинами, то експерт-бухгалтер в межах своєї компетенції повинен розробити пропозиції, спрямовані на їх ліквідацію.

Кожна експертна завдання повинна бути адаптована до конкретних обставин справи.

Бухгалтерська експертиза тісно пов'язана з іншими видами економічних експертиз [4]. Наприклад, у суду нерідко виникає необхідність у встановленні обґрунтованості розрахунків і перерахувань до державного бюджету, цільового витрачання та використання грошових коштів і кредитів, дотримання умов кредитування і обґрунтованості застосування санкцій щодо організацій, що вимагає призначення фінансово-кредитної експертизи.

У цивільному та арбітражному процесах можуть виникати питання "упущеної вигоди", визначення суми збитків від несвоєчасної поставки або недопоставки продукції та інші фінансові наслідки, викликані порушенням договірних зобов'язань. У цьому випадку буде потрібно вже фінансово-економічна експертиза.

Проведення судово-бухгалтерської експертизи передбачає наявність конкретної особи, яка має спеціальними обліково-економічними знаннями [5].

Безперечно, певна частина бухгалтерських працівників має не тільки відповідну освіту, але і стаж практичної роботи, проте даних навичок недостатньо для кваліфікованої діяльності в якості експерта-бухгалтера. Законодавство передбачає певні вимоги до особистості експерта державного експертної установи, його професійним якостям. Це, перш за все, наявність громадянства України, відповідної атестації, вищої професійної освіти і відповідного рівня подальшої підготовки по конкретній експертної спеціальності.

Кандидат в експерти повинен знати не тільки бухгалтерський облік, а й чинне законодавство з питань судової експертизи, відомчі нормативні акти, що регулюють експертну діяльність, теоретичні основи судової експертизи, сучасні методи та методики виробництва експертиз по своїй експертної спеціальності і володіти ними.

Право самостійного виробництва експертизи присвоюється працівникам судово-експертних установ, які мають вищу професійну освіту, які пройшли підготовку за конкретною експертною спеціальністю та володіє спеціальними знаннями, необхідними для виробництва конкретних пологів (видів) судових експертиз. При цьому вони отримують допуск на проведення відповідних видів експертиз.

Право самостійного виробництва експертизи в системі державних судово-експертних установ присвоюється терміном на п'ять років. Через кожні п'ять років експертно-кваліфікаційною комісією розглядається питання про його продовження.

Для успішного, повного виконання покладених на експерта обов'язків процесуальне законодавство наділяє його певними повноваженнями. В процесі виробництва експертизи експерт має право:

– знайомитися з матеріалами справи, що відносяться до предмета експертизи;

– клопотати про надання йому додаткових матеріалів, якщо наявні матеріали недостатні для дачі висновку, або залученні до виробництва експертизи інших експертів;

– брати участь з дозволу слідчого при виробництві допитів та інших слідчих дій і задавати допитуваним питання, які стосуються предмета експертизи;

– давати висновки в межах своєї компетенції, в тому числі з питань, хоча і не поставленим в постанові про призначення експертизи, але хто має відношення до предмету експертного дослідження;

– оскаржувати в установленому законом порядку дії і рішення слідчого, прокурора, суду, що обмежують його права;

– відмовитися від дачі висновку з питань, що виходять за межі його спеціальних знань або якщо надані матеріали недостатні для дачі висновку. Відповідно до законодавства експерт зобов'язаний:

– прийняти до провадження доручену йому керівником відповідного державного судово-експертної установи судову експертизу;

– провести повне дослідження представлених йому об'єктів і матеріалів справи, дати обґрунтований і об'єктивний висновок по поставленим перед ним питань;

– скласти мотивоване письмове повідомлення про неможливість дати висновок і направити дане пові-

домлення до органу або особі, яка призначила експертизу, якщо:

– поставлені питання виходять за межі спеціальних знань експерта;

– об'єкти досліджень і матеріали справи непридатні чи недостатні для проведення досліджень і дачі висновку і експерту відмовлено в їх доповненні;

– сучасний рівень розвитку науки не дозволяє відповісти на поставлені запитання;

– не розголошувати відомостей, які стали йому відомі у зв'язку з виробництвом судової експертизи, в тому числі відомостей, які можуть обмежити конституційні права громадян, а також відомостей, що становлять державну, комерційну або іншу охоронювану законом таємницю;

– забезпечити збереження представлених об'єктів дослідження і матеріалів справи.

Експерт-бухгалтер не має права:

– без відома слідчого вести переговори з учасниками кримінального судочинства з питань, пов'язаних з виробництвом експертизи;

– самостійно збирати матеріали для експертного дослідження;

– проводити без дозволу слідчого дослідження, що можуть спричинити повне або часткове знищення об'єктів або зміна їх зовнішнього вигляду або основних властивостей;

– давати помилкові висновки;

– розголошувати дані попереднього розслідування, що стали відомими йому у зв'язку з участю в кримінальній справі в якості експерта.

Закон передбачає виробництво експертизи на попередньому слідстві в експертній установі чи поза ним. Місце проведення експертизи визначає слідчий з урахуванням думки експерта і обставин справи.

Незалежно від того, де проводилася експертиза, експерт дає висновок від свого імені на підставі проведених досліджень і несе за цей висновок особисту відповідальність. При цьому він попередньо попереджається про кримінальну відповідальність за дачу завідомо неправдивого висновку, про що у нього береться підписка, яка згодом разом з висновком експерта іде слідчому.

Експерт притягується до кримінальної відповідальності за дачу завідомо неправдивого висновку незалежно від настання негативного результату і прийняття судом висновку в якості джерела доказів, тобто злочин вважається закінченим з моменту, коли експерт представив суду підписане ним неправдивий висновок. Хибність висновку може виражатися: у спотворенні дослідження, в неправильному описі ознак досліджуваного об'єкта, в свідомо неправильній оцінці встановлених при дослідженні фактів і ознак, замовчуванні при дослідженні істотних фактів і ознак об'єкта, неправильному висновку експерта з досліджуваних питань та ін.

Мотиви дачі експертом завідомо неправдивого висновку можуть бути різними: корислива зацікавленість, заздрість, кар'єризм, дружні та родинні стосунки і ін.

Якщо в результаті дослідження експерт приходить до неправильного висновку внаслідок добросовісної помилки, відсутність практичного досвіду, некомпетентності, недосконалості використовуваної експертної методики, то в подібних випадках має місце не наявність неправдивого висновку, а експертна помилка. У подібних випадках до нього можуть бути застосовані заходи дисциплінарної відповідальності.

Разом з тим експерт може бути попереджений про розголошення даних досудового слідства у зв'язку з участю в кримінальному процесі. За розголошення цих даних експерт несе відповідальність. Оцінка експертом досліджуваних фактів повинна бути об'єктивною, тобто у нього не повинно бути упередженої думки, переконання, зацікавленості в результаті справи, які не походять на дослідженні документальних даних. Незацікавленість експерта-бухгалтера в результаті справи гарантується дотриманням процесуальних норм про його відвід.

Експерт не може брати участь у виробництві по кримінальній справі, якщо він знаходиться або знаходився у службовій або іншій залежності від сторін і їх представників або виявиться його некомпетентність. Його відведення передбачений законодавством також у випадках:

– якщо він є потерпілим, цивільним позивачем, цивільним відповідачем або свідком по даній кримінальній справі;

– брав участь в якості присяжного засідателя, понятого секретаря судового засідання, захисника, законного представника підозрюваного, обвинуваченого, представника потерпілого, цивільного позивача і відповідача;

– є близьким родичем або родичем будь-якого з учасників провадження у даній кримінальній справі.

При цьому попередня його участь у виробництві по кримінальній справі в якості експерта або спеціаліста не є підставою для самовідводу. Слідчий може контролювати роботу експерта-бухгалтера і сприяти йому з тим, щоб забезпечити йому всебічне і повне дослідження всіх матеріалів, необхідних для дачі правильного і обґрунтованого висновку з дотриманням встановлених процесуальних норм [6]. Для цього доцільно:

– знайомитися з планом роботи експерта;

– погоджувати терміни проведення експертизи та питання, які підлягають розгляду в першу чергу;

– контролювати виконання наміченого плану;

– забезпечити збір додаткових матеріалів;

– дозволити експерту присутнім на допитах і задавати питання, які стосуються предмета експертизи;

– негайно проводити слідчі дії, необхідність в яких з'являється по ходу проведення експертизи (обшук, допит, виїмку, інші види експертизи);

– знайомити експерта з наявною інформацією по справі розслідується;

– бути присутнім при проведенні експертизи і знайомитися з усіма встановленими фактами, висловлювати свою думку;

– ставити перед експертом додаткові питання за власною ініціативою, клопотанням обвинуваченого або за обставинами справи, виявленим в ході проведення експертизи.

Експерт-бухгалтер при необхідності спілкування з обвинуваченим та іншими зацікавленими особами в

процесі виробництва експертизи збуджує про це клопотання перед слідчим, який організовує таке спілкування у формі допиту обвинуваченого чи іншої особи за участю експерта. Відзначимо, що при здійсненні взаємодії слідчого з експертом-бухгалтером має повністю виключатися яке б то не було втручання в діяльність експерта по суті, є неприпустимими спроби слідчого впливати на зміст висновку експерта.

Не допускається вплив на експерта з боку державних органів, організацій, об'єднань і окремих осіб з метою отримання висновку на користь кого-небудь з учасників процесу або в інтересах інших осіб, а також попереднє замовлення результатів експертизи в інтересах державних або комерційних структур.

Особи, винні в наданні впливу на експерта, підлягають відповідальності згідно з законодавством.

Судово-бухгалтерська експертиза є однією з процесуальних форм застосування спеціальних знань для використання у справі зібраних матеріалів і, перш за все, документів і записів в регістрах бухгалтерського обліку [5]. Вона може призначатися на попередньому розслідуванні справ, а також при розгляді їх у суді. Найчастіше вона призначається при розслідуванні економічних злочинів і, перш за все, розкрадань, скоєних посадовими і матеріально-відповідальними особами, коли висновків документальної ревізії фінансово-господарської діяльності може не вистачити для доведення.

Разом з тим, призначення судово-бухгалтерської експертизи не є обов'язковим і має випливати з конкретних обставин справи, матеріалів ревізії, бухгалтерських та інших документів. У зв'язку з цим неможливо дати вичерпний перелік випадків, коли у справі необхідно провести судово-бухгалтерську експертизу. На практиці судово-бухгалтерська експертиза найчастіше призначається, коли:

– є протиріччя між висновками ревізії і матеріалами справи;

– є протиріччя між висновками первинної і повторної ревізій;

– ревізор не прийняв до обліку пред'явлені посадовими і матеріально-відповідальними особами документи;

– відсутнє документальне підтвердження висновків ревізора про недостачу, що не диференційована по матеріально-відповідальним особам;

– ревізія проведена без участі посадових і матеріально-відповідальних осіб або в неповному обсязі: без освітлення окремих епізодів злочинної діяльності, без використання чорнових записів вилучених у посадових осіб;

– виник сумнів в правильності обчислення розміру шкоди або коли застосовуються ревізором методи визначення шкоди викликають сумніви;

– є обґрунтовані клопотання обвинуваченого, що оспорює висновки ревізії;

– така необхідність випливає з висновку експерта іншої спеціальності.

У цивільному та арбітражному процесах при розгляді справи судово-бухгалтерська експертиза призначається за клопотанням особи або за згодою осіб, які беруть участь у справі, а також з ініціативи судді (суду). Відповідач і позивач має право подати суду (судді) у письмовому вигляді перелік питань, по яких експерт повинен дати роз'яснення. Однак, відповідно до процесуального законодавства, остаточне визначення завдання експерту (тобто кола питань) належить суду. Суд розглядає всі питання, формулює їх за своєю ініціативою, виключає з них ті, які не належать до даної справи або виходять за межі компетенції експерта, формулює питання за власною ініціативою.

Весь перелік питань відбивається в ухвалі суду про призначення експертизи. У кримінальному процесі право призначення експертизи надано слідчому.

ВИСНОВКИ

Досліджено сучасні особливості проведення судово-бухгалтерської експертизи. Виділено об’єкти дослідження експерта бухгалтера. Розглянуто сукупність прийомів, що використовуються експертом-бухгалтером при дослідженні матеріалів різних справ та основні задачі, що вирішуються за допомогою судово-бухгалтерської експертизи в слідчий і судовій практиці. Позначено вимоги до особистості експерта державного експертного закладу, його професіональних якостей, а також права, обов’язки та відповідальність в процесі виробництва експертизи. Висвітлено ключові аспекти роботи експерта-бухгалтера, суть та обставини призначення судово-бухгалтерської експертизи.

Список використаних джерел

1. Атанесян Г.А. Судебная бухгалтерия [Текст]: учебник / Г.А. Атанесян, С.П. Голубятников. – М.: Юрид. лит., 2009. – 352 с.

2. Базась М.Ф. Теоретико-методологічні засади судово-бухгалтерської експертизи [Текст]: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / М.Ф. Базась. – К.: МАУП, 2007. – 488 с..

3. Бандурка О.М. Основи судової бухгалтерії [Текст]: підручник / О.М. Бандурка. – Харків: ХНУВС, 2012. – 336 с.

4. Бекерська Д.А. Судова бухгалтерія [Текст]: навч.-метод. посіб. / Д.А. Бекерська. – Одеса: Юрид. літ., 2012. – 224 с.

5. Волкова І.А. Судово-бухгалтерська експертиза [Текст]: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / І.А. Волкова. – К.: ЦУЛ, 2009. – 84 с.

6. Глібко В.М. Судова бухгалтерія [Текст]: підручник / В.М. Глібко, О.П. Бущан. – Харьків: Право, 2011. – 192 с.

НІКІТІШИН
Андрій Олександрович
0635644917@ukr.net



к.е.н., доцент, Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

УДК 336.027

ВПЛИВ ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ НА НАУКОВО-ДОСЛІДНУ ТА ІННОВАЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ

THE IMPACT OF TAX REGULATION ON RESEARCH AND INNOVATION

У статті розглядаються податкові інструменти стимулювання науково-дослідної та інноваційної діяльності в розвинених країнах та Україні. Доведено, що найширші можливості для стимулювання інноваційного розвитку передбачають пільги з податку на прибуток підприємств, серед яких найбільшого поширення набули дослідницькі податкові знижки та кредити. Встановлено, що підвищити ефективність державного регулювання інвестиційно-інноваційних процесів, в першу чергу, можливо за допомогою важелів податкового регулювання.

В статье рассматриваются налоговые инструменты стимулирования научно-исследовательской и инновационной деятельности в развитых странах и Украине. Доказано, что широкие возможности для стимулирования инновационного развития предусматривают льготы по налогу на прибыль предприятий, среди которых наибольшее распространение получили исследовательские налоговые скидки и кредиты. Установлено, что повысить эффективность государственного регулирования инвестиционно-инновационных процессов, в первую очередь, возможно с помощью рычагов налогового регулирования.

The article considers ways to tax stimulate research and innovation in the developed countries and Ukraine. The most popular forms of the corporate income tax incentives are research tax discounts and credits. Found that increase the effectiveness of state regulation of investment and innovation processes, first of all you can, using the leverage of the tax regulation.

Ключові слова: *податки, податкове регулювання, податкове стимулювання, науково-дослідна та інноваційна діяльність, зарубіжний досвід*

Ключевые слова: *налоги, налоговое регулирование, налоговое стимулирование, научно-исследовательская и инновационная деятельность, зарубежный опыт*

Keywords: *taxes, tax regulation, tax stimulation, research and innovation activity, foreign experience*

ВСТУП

В сучасних умовах високо розвиненні країни світу все активніше використовують інструменти податкового регулювання для стимулювання нових досліджень та розробок, збільшення інвестицій у наукоємні галузі виробництва. Такі податкові інструменти, поряд із іншими заходами урядової підтримки, збільшують продуктивність праці, сприяють появі нової високотехнологічної продукції, знижують собівартість вже існуючої, стимулюють експорт, що в кінцевому рахунку сприяє економічному зростанню. Зазначене обумовлює значну актуальність обраної теми дослідження.

Аналізу державної підтримки науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР), в тому числі через податкові механізми, присвячено ряд праць таких авторів як: А.В. Білюк, О.В. Жилінська, О.О. Молдован, І.В. Точиліна, Д.В. Чеберкус та ін.. Проте, залишаються не повністю дослідженими питання діючого стану податкового стимулювання таких робіт в Україні та за кордоном.

МЕТА РОБОТИ полягає у розкритті сучасних механізмів та інструментів впливу податкового регулювання на інноваційну, науково-дослідну та дослідно-конструкторську діяльність в Україні та за кордоном.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, інформація Державної служби статистики України, ресурси Internet, нормативно-правові акти та матеріали Світового банку.

При проведенні дослідження використано методи структурно-логічного аналізу, порівняння та узагальнення.

РЕЗУЛЬТАТИ

Науково-дослідні, дослідницько-конструкторські роботи та інновації є важливими драйверами підтримки і стимулювання економічного зростання, а тому високорозвинені країни світу активно використовують податкові інструменти для їх стимулювання, застосовуючи, як непряму державну підтримку (по-

даткові пільги), так і пряме державне фінансування (табл. 1).

Данні табл. 1 засвідчують зростання загальної державної підтримки бізнес-досліджень, науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт у таких провідних країнах Європейського Союзу як Бельгії, Нідерланди, Франція, Австрія та Великобританія. Лише у Німеччині показник аналізованої підтримки дещо зменшився з 0,08 % ВВП у 2006 р. до 0,07 % у 2016 р.

З огляду на важливу роль витрат на НДДКР у підвищенні рівня знань, людського капіталу та в цілому соціально-економічного розвитку суспільства, для посилення конкурентних позицій на міжнародній арені Україні необхідно відійти від практики застосування фрагментарного підходу та застосування локальних інструментів податкового регулювання таких витрат, розвиваючи комплексні та системні механізми їх стимулювання.

Вище зазначений висновок підтверджується невтішним місцем України серед інших країн світу за статистичним показником поточних та капітальних витрат (державних та приватних) на дослідження та розробки, як відсотка ВВП країни (рис. 1).

Таблиця 1

Пряме державне фінансування бізнес-досліджень та податкові пільги для науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, % ВВП [*розроблено на підставі [1]*].

Назва країни	Рік	Вид підтримки		
		Непряма державна підтримка через податкові пільги НДДКР	Пряме державне фінансування	Загальна державна підтримка
Бельгія	2006 р.	0,05	0,07	0,12
	2014 р.	0,28	0,11	0,39
Нідерланди	2006 р.	0,07	0,03	0,10
	2014 р.	0,15	0,02	0,17
Франція	2006 р.	0,09	0,15	0,24
	2014 р.	0,28	0,11	0,39
Німеччина	2006 р.	0,00	0,08	0,08
	2014 р.	0,00	0,07	0,07
Австрія	2006 р.	0,07	0,10	0,17
	2014 р.	0,14	0,13	0,27
Великобританія	2006 р.	0,05	0,07	0,12
	2014 р.	0,13	0,10	0,23

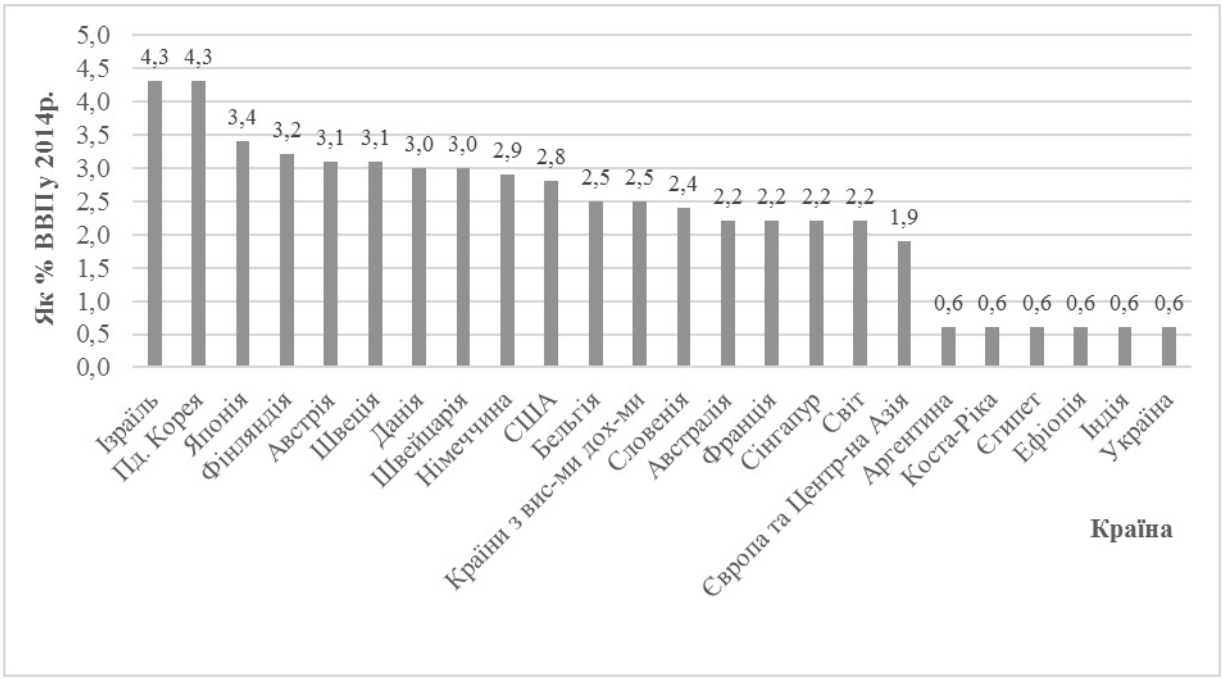


Рис.1. Поточні та капітальні витрати (державні та приватні) на дослідження та розробки [побудовано автором на підставі [2]]

Відповідно до даних Світового банку, країни з високими доходами спрямовують на поточні та капітальні витрати (державні та приватні) на дослідження та розробки в середньому 2,5% від ВВП. В Україні даний показник дорівнює лише 0,6% від ВВП, що є рівним таким країнам як Аргентина, Коста-Ріка, Єгипет, Ефіопія та є значно нижчим від середнього показника країн Європи та Центральної Азії – 1,9% від ВВП.

Саме тому податкове регулювання у середньо- та

довгостроковій перспективі, наслідуючи приклад високорозвинених країн світу, має стимулювати даний драйвер соціально-економічного зростання в нашій країні.

Для більш глибокого дослідження реальної ситуації в Україні звернемо увагу на кількість організацій (підприємств), які виконують наукові та науково-технічні роботи, до яких відносяться організації незалежно від організаційно-правових форм господарювання, що займалися у звітному році науковою та науково-технічною діяльністю (рис. 2).

Примітки: починаючи з 2006р. не звітують організації, які виконували лише науково-технічні послуги; за 2014-2015 рр. дані наведені без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Дані статистичних спостережень засвідчують чіткий негативний тренд у кількість організації, які виконують наукові дослідження й розробки в Україні. Так найбільша кількість таких організацій здійснювало діяльність у 2005 р., зменшившись до 978 у 2015 р..

Незважаючи на те, що загальна вартість виконаних власними силами науковими організаціями фундаментальних, прикладних досліджень, науково-технічних розробок, а також наданих науково-технічних послуг (без ПДВ) в грошовому виразі постійно збільшується, відмітимо різке зменшення питомої ваги обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП: з 0,90% у 2010р. до 0,64% у 2015р. (табл. 2).

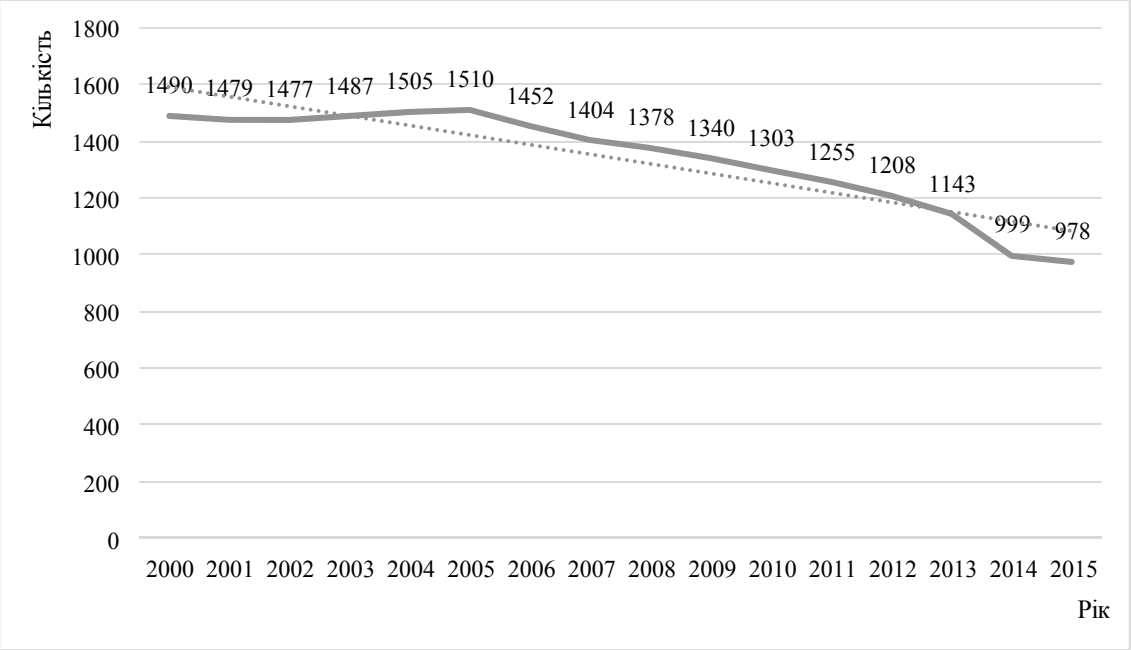


Рис. 2. Кількість організації, які виконують наукові дослідження й розробки в Україні [3]

Таблиця 2

Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт [*розроблено на підставі [3]*].

Рік	Всього, у фактичних цінах**,** млн. грн.	Питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП, %
2010	9867,1	0,90
2011	10349,9	0,79
2012	11252,7	0,80
2013	11781,1	0,80
2014[1]	10950,7	0,69
2015[1]	12611,0	0,64

Примітка:

[1] – дані наведені без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

Вище аналізовані показники ще раз засвідчують актуальність і необхідність розробки та інкорпорації механізмів і інструментів податкового стимулювання витрат на НДДКР у вітчизняну інституційну архітектоніку податкового регулювання з метою посилення інноваційної складової у забезпеченні соціально-економічного розвитку суспільства.

Дещо позитивною є динаміка інноваційної активності вітчизняних підприємств за показником кількості таких суб'єктів та загальної суми витрат на інновації. Зокрема, якщо у 2010 р. питома вага підприємств, що займалися інноваціями становила 13,8 % то у 2016 р. вона збільшилася на 5,1 % до 18,9 %. Загальна ж сума витрат таких підприємств зросла за від-

повідний період з 8045,5 млн. грн. до 23229,5 млн. грн. (табл.3).

Аналізуючи структуру витрат підприємств, що займалися інноваціями, відмітимо, що найбільшу їх частину було спрямовано на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення. Тому пропонується заходи податкового регулювання реалізовувати із врахуванням необхідності коригування структури витрат на інновації у сторону збільшення такої складової інноваційної активності вітчизняних підприємств як дослідження і розробки.

Сьогодні необхідно комплексний підхід до використання податкових регулюючих інструментів у стимулюванні впровадження інновацій на підприємствах з прив'язкою такої державної фінансової підтримки не тільки до витрат на НДДКР, але й до досягнення конкретних результатів: впровадження нових технологічних процесів, акцентуючи увагу на маловідходні, ресурсозберігаючі процеси, що дозволить посилити екологічну складову у заходах державного податкового регулювання, використовуючи як інструмент стимулювання рентні платежі та екологічний податок (табл. 4).

Певним недоліком вітчизняної системи податкового регулювання економічного розвитку є те, що у сучасному Податковому кодексі України взагалі відсутнє слово «інновація», не визначені прямі механізми реалізації податкового стимулювання розвитку інноваційної діяльності суб'єктів господарювання. Незважаючи на таку ситуацію, деякі положення пільгового оподаткування при запровадженні нових технологій, здійсненні витрат на науково-дослідні та дослідницько-конструкторські роботи все ж таки присутні (табл. 5).

Таблиця 3

Інноваційна активність вітчизняних підприємств [*розроблено на підставі [3]*]

Рік	Питома вага підприємств, що займалися інноваціями, %	Загальна сума витрат, млн.грн.	У тому числі за напрямами			
			дослідження і розробки	придбання інших зовнішніх знань	придбання машин обладнання та програмного забезпечення	інші витрати
2010	13,8	8045,5	996,4	141,6	5051,7	1855,8
2011	16,2	14333,9	1079,9	324,7	10489,1	2440,2
2012	17,4	11480,6	1196,3	47,0	8051,8	2185,5
2013	16,8	9562,6	1638,5	87,0	5546,3	2290,9
2014[1]	16,1	7695,9	1754,6	47,2	5115,3	778,8
2015[1]	17,4	13813,7	2039,5	84,9	11141,3	548,0
2016[1]	18,9	23229,5	2457,8	64,2	19829,0	878,4

Примітка:

[1]-дані наведені без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції;

Таблиця 4

Впровадження інновацій на промислових підприємствах [*розроблено на підставі [3]*].

Рік	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	Впроваджено нових технологічних процесів, процесів	у т.ч. маловідходні, ресурсо-зберігаючі	Впроваджено виробництво інноваційних видів продукції, найменувань	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %
2010	11,5	2043	479	2408	3,8
2011	12,8	2510	517	3238	3,8
2012	13,6	2188	554	3403	3,3
2013	13,6	1576	502	3138	3,3
2014[1]	12,1	1743	447	3661	2,5
2015[1]	15,2	1217	458	3136	1,4
2016[1,2]	16,6	3489	748	4139	...

Примітки:

[1]- дані наведені без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції;

[2]- дані наведені за результатами державного статистичного спостереження за формою № ІНН "Обстеження інноваційної діяльності підприємств за період 2014-2016 років" (за міжнародною методологією).

Таблиця 5

Сучасні податкові інструменти регулювання інноваційної, науково-дослідної та дослідно-конструкторської діяльності в Україні [*розроблено на підставі [4]*]

Назва податку	Регулюючий податковий елемент	Умови застосування механізму
Податок на прибуток	Звільнення від оподаткування прибутку (тимчасово, до 1 січня 2025 року) підприємств - суб'єктів літакобудування	Вивільнені кошти використовуються на НДДКР з літакобудування, створення чи переоснащення матеріально-технічної бази, збільшення обсягу виробництва, запровадження новітніх технологій.
	Звільнення від оподаткування операцій	Оплати вартості фундаментальних досліджень, НДДКР особою, яка безпосередньо отримує такі кошти з рахунка органу, що здійснює казначейське обслуговування бюджетних коштів.
		Безкоштовної передачі приладів, обладнання, матеріалів, крім підакцизних, науковим установам та науковим організаціям, вищим навчальним закладам III - IV рівнів акредитації, внесеним до Державного реєстру наукових організацій, яким надається підтримка держави.
		Безоплатної передачі майна ДК "Укроборонпром" та державними підприємствами, які включені до його складу, якщо така передача здійснюється підприємствам, установам чи організаціям з метою підтримки НДДКР державних підприємств, установ та організацій.
	Звільнення від оподаткування операцій (тимчасово до 1 січня 2019 року)	Постачання на митній території України результатів НДДКР, які виконуються для потреб космічної діяльності.
	Звільнення від оподаткування операцій (тимчасово до 1 січня 2025 року)	Постачання на митній території України результатів НДДКР, які виконуються для потреб літакобудівної промисловості.
Податок на доходи фізичних осіб	Не включення до оподатковуваного доходу	Цільова благодійна допомога, що надається у будь-якій сумі платнику податку, який проводить наукове дослідження або розробку, для відшкодування вартості обладнання, матеріалів, інших витрат.
	Не включення до розрахунку загального місячного (річного) оподатковуваного доходу	Суми коштів з Державного бюджету України дійсним членам (академікам) та членам-кореспондентам Національної академії наук України, Української академії аграрних наук, Академії медичних наук України, Академії педагогічних наук України, Академії правових наук України та Академії мистецтв України як щомісячна довічна плата за звання дійсного члена та члена-кореспондента.
Земельний податок	Звільнення від сплати податку	Заклади науки, освіти, які повністю утримуються за рахунок коштів державного або місцевих бюджетів.
Рентна плата за спеціальне використання води	Не включення до об'єкту оподаткування	Вода, що забирається науково-дослідними установами, перелік яких затверджується Кабінетом Міністрів України, для проведення наукових досліджень у галузі рисосіяння та для виробництва елітного насіння рису.
Рентна плата за спеціальне використання лісових ресурсів	Включення до об'єкту оподаткування	Використання корисних властивостей лісів для проведення науково-дослідних робіт.

До сучасних податкових елементів регулювання інноваційної, науково-дослідної та дослідно-конструкторської діяльності в Україні, які представленні в Податковому кодексі України належать:

- звільнення від оподаткування прибутку (тимчасове) підприємств-суб'єктів літакобудування;
- звільнення від оподаткування операцій, в т.ч. тимчасове;
- не включення до оподатковуваного доходу цільової благодійної допомоги;
- не включення до розрахунку загального місячного (річного) оподатковуваного доходу певних доходів;
- звільнення від сплати податку;
- не включення до об'єкту оподаткування певних об'єктів оподаткування;

- включення до об'єкту оподаткування певних об'єктів оподаткування.

Для розвитку вітчизняного механізму податкового регулювання науково-дослідної та інноваційної діяльності було б доцільним запровадити:

- пільгове оподаткування яке б враховувало витрати на НДДКР, а також прискорену амортизацію капітальних витрат на НДДКР, інноваційних і патентних боксів із пільговою ставкою оподаткування доходів від інтелектуальної власності, отриманої як результат проведення НДДКР;
- механізм «патентного вікна» який передбачає пільгову ставку оподаткування прибутку підприємств при реалізації запатентованої інноваційної продукції;
- пільгову ставку податку на доходи фізичних осіб при оподаткуванні стипендій докторантів, а також доходів у вигляді заробітної плати учасників державних науково-дослідних робіт;
- податкове стимулювання приватних благодійних внесків на НДДКР, але із обмеженням їх розміру та з диференціацією для фізичних і юридичних осіб, цільовим направленням в рамках чітко визначених робіт. Одним із варіантів такого стимулювання може бути надання можливості фізичній особі відносити до податкової знижки суми перерахованої інноваційним компаніям, науково-дослідним інститутам, іншим державним вищим навчальним закладам і науково-дослідним установам.

Є доцільним забезпечити контроль за витратами на НДДКР при використанні податкових пільг з наданням останніх платникам які вже здійснюють аналізовану діяльність певний період часу. Оцінку можливості надання пільг для платників податків варто проводити заздалегідь, що зменшить ризики нецільового їх використання.

З метою мінімізації ризиків по ухиленню від оподаткування при використанні досліджуваних податкових пільг, варто їх надавати (у разі перевищення певного розміру) не на початкових етапах інноваційного процесу, а по факту реалізації вже готового інноваційного продукту. Зазначене дозволить також посилити ефект від податкового регулювання на останньому етапі інноваційної діяльності, а саме при реалізації розроблених товарів чи послуг.

Практика зарубіжних країнах податкового стимулювання НДДКР засвідчує активний підхід до використання інструментів податкового регулювання інноваційної діяльності (табл. 6).

Таблиця 6

Основні інструменти податкового стимулювання НДДКР у зарубіжних країнах

[*розроблено на підставі [5]*]

Назва країни	Податковий кредит на НДДКР (R&D Tax credit	Збільшене вирахування з податкової бази на НДДКР («R&D Super deduction»)	Спеціальний податковий режим пільгового оподаткування результатів інноваційної діяльності (Patent or Innovation Box)
1	2	3	4
Австралія	+		
Австрія	+		
Бельгія	+	+	+
Бразилія		+	
Канада	+		
Китай		+	
Чеська Республіка		+	
Данія	+		
Франція	+		+
Угорщина	+	+	+
Індія		+	
Ірландія	+		+
Ізраїль		+	+
Італія	+		+
Японія	+		
Казахстан		+	
Корея	+		+
Латвія		+	
Литва		+	
Люксембург			+
Мальта	+	+	+
Нідерланди	+		+
Польща		+	
Португалія	+		+
Румунія		+	
Росія		+	
Сінгапур		+	

Продовження табл. 6

1	2	3	4
Словацька Республіка		+	Нове законодавство в стадії обговорення
Південно-Африканська Республіка		+	
Іспанія	+		+
Швейцарія			+
Туреччина	+	+	+
Великобританія	+	+	+
США	+		

Аналізуючи табл. 6, відмітимо, що деякі країни застосовують комплексний підхід до податкового регулювання витрат на НДДКР, використовуючи в якості стимулювання наступні податкові інструменти: податковий кредит на НДДКР (R&D Tax credit), збільшене вирахування з податкової бази на НДДКР («R&D Super deduction») та спеціальний податковий режим пільгового оподаткування результатів інноваційної діяльності (Patent or Innovation Box). До таких країн належить Бельгія, Угорщина, Мальта, Туреччина та Великобританія.

Серед основних сучасних податкових інструментів стимулювання НДДКР ми можемо виділити наступні:

– об'ємний податковий кредит на проведення НДДКР;
– приростний податковий кредит на НДДКР;
– гібридні схеми, що поєднують як об'ємний так і приростний кредит;
– податкові відрахування витрат на НДДКР;
– зниження податкових виплат для персоналу, який бере участь у проведенні НДДКР;
– окремі спеціальні податкові стимули для малих підприємств які займаються НДДКР;
– пільги для нових фірм і стартапів які спеціалізуються на НДДКР;
– наявність граничного обсягу податкових пільг, на які може розраховувати їх одержувач;
– податкові пільги на НДДКР, прив'язані до валового доходу їх розробників.

Досить широкий перелік типів податкового стимулювання науково-дослідної та інноваційної діяльності має місце в Сполучених Штатах Америки (табл. 7).

Таблиця 7

Основні типи податкового стимулювання науково-дослідної та інноваційної діяльності в зарубіжних країнах [*6*]

Тип стимулювання	Зміст	Країни
Податкове стимулювання нарощування витрат на НДДКР	Дослідницькі податкові знижки / кредити (приростні, об'ємні, змішані)	США, Норвегія, Великобританія, Австралія, Франція, Угорщина, Польща
Податкове стимулювання малих і середніх наукоємних фірм	Готівкове відшкодування витрат на дослідження і розробки. Податкові канікули щодо сплати податку на прибуток	США, Норвегія, Великобританія, Австралія, Франція, Канада
Податкове стимулювання нарощування витрат на придбання новітнього обладнання	Списання / відшкодування витрат на придбання обладнання у вигляді амортизаційних відрахувань, прискорена амортизація, амортизаційна премія	США, Великобританія, Угорщина
Податкове стимулювання інвестицій у нові технології (зокрема венчурне інвестування)	Пільги при купівлі нових технологій – податкові відрахування (знижки), податкові списання, інвестиційні податкові кредити	США, Угорщина, Польща, Канада
Формування особливих економічних зон (у тому числі технологічних парків)	Пільги щодо сплати прибуткового, земельного податків, ПДВ та мит для учасників технопарків і спеціальних економічних зон	Польща, США

В США використовується наступне податкове стимулювання: малих і середніх наукоємних фірм; нарощування витрат на НДДКР; нарощування витрат на придбання новітнього обладнання; інвестицій у нові технології (венчурне інвестування). Крім того є практика формування особливих економічних зон та технологічних парків.

В практиці розвинених країн використовуються податкові кредити на наукові дослідження і експерименти (Scientific Research & Experimental Development tax credit); податкові кредити на інноваційні НДДКР (Innovation / Research and Experimentation taxcredit); податкові пільги на НДДКР (Research and Development taxconcession). В багатьох країнах світу механізм надання податкового кредиту передбачає врахування загальної суми витрат на НДДКР (повнооб'ємний податковий кредит (R&D Volume-based Tax Credit). В деяких країнах цей механізм стимулювання визначає

розмір податкового кредиту із врахуванням приросту витрат на НДДКР за певний податковий період (прирістний податковий кредит (R&D Tax Incremental Credit).

Така податкова підтримка може збільшити витрати платників податків на НДДКР, стимулювати приватні інвестиції у інноваційні дослідження та розробки. Відповідь на податкові пільги може бути різною і визначатися розміром платників, роботою у високо- або низько технологічних секторах економіки. Ефективність податкового регулювання витрат на НДДКР для малого підприємства буде дещо вищою, адже для нього кількість альтернативних джерел підтримки (для прикладу банківські кредити) є набагато нижчою від великого бізнесу. Розмір приватних витрат на НДДКР по відношенню до податкових пільг може бути більшим у разі існування довгострокової державної фінансової підтримки таких платників.

На сьогодні існує досить багато наукових досліджень, автори яких дають оцінку ефективності впливу оподаткування на проведення НДДКР (табл. 8).

Таблиця 8

Наукові дослідження які засвідчують ефективність податкового кредиту на проведення НДДКР
[*розроблено на підставі [7, с. 43]*].

Автор і його наукова публікація	Вивчена вибірка	Відношення приросту витрат на НДДКР до вартості податкових пільг	Оцінка цінової еластичності
Kenneth J. Klassen, Jeffrey A. Pittman, and Margaret P. Reed, "A Cross-National Comparison of R&D Expenditure Decisions: Tax Incentives and Financial Constraints," Contemporary Accounting Research 21 (3) (2004): 639–680.	110 фірм, 1991-1997	2,96	Не надається
Theofanis Mamuneas and M. Ishaq Nadiri. "Public R&D Policies and Cost Behavior of the U.S. Manufacturing Industries", Journal of Public Economics 63 (1) (1996): 57–81.	15 галузей, 1981-1988	0,95	0,95 - 1,0
Philip G. Berger, "Explicit and Implicit Effects of the R&D Tax Credit," Journal of Accounting Research 31 (2) (1993): 131–171.	263 фірми, 1982-1985	1,74	1,0 - 1,5
Bronwyn H. Hall, "R&D Tax Policy During the Eighties: Success or Failure?", Tax Policy and the Economy 7 (1993): 1–36.	950 фірм, 1981 - 1991	2,0	1,0 – 1,5 (коротко-строково) та 2,0 (довгостроково)
William W. McCutchen, "Estimating the Impact of the R&D Tax Credit on Strategic Groups in the Pharmaceutical Industry" Research Policy 22 (4) (1993): 337–351.	20 великих фармацеф-тичних компаній, 1982-1985	0,29 – 0,35	0,25 – 10,0
James R. Hines, "On the Sensitivity of R&D to Delicate Tax Changes: The Behavior of U.S. Multinationals in the 1980s." In A. Giovannini, R.G. Hubbard, and J. Slemrod, eds., Studies in International Taxation (Chicago, IL: University of Chicago Press, 1993).	116 транс-національ-них компаній, 1984-1989	1,3 – 2,0	1,2 – 1,6
Martin N. Baily and Robert Z. Lawrence, "Tax Incentives for R&D: What Do the Data Tell Us?", Study commissioned by the Council on Research and Technology, Washington, D.C, 1992.	12 галузей, 1981-1989	1,3	0,75
Janet W. Tillinger, "An Analysis of the Effectiveness of the Research and Experimentation Tax Credit in a q Model of Valuation," Journal of the American Taxation Association 13 (2) (1991): 1–29.	506 фірм, 1980-1985	0,19 (в діапазоні 0,08 – 0,42)	Не надається
Government Accountability Office, "Tax Policy and Administration: The Research Tax Credit Has Stimulated Some Additional Research Spending," GAO/GGD-89-114, Report to Congressional Requesters, 1989.	800 великих фірм, 1981-1985	0,15 – 0,36	Від -0,2 до -0,5
Edwin Mansfield, "The R&D Tax Credit and Other Technology Policy Issues," American Economic Review 76 (2) (1986): 190–194.	110 фірм, 1981-1983	0,3 – 0,6	0,35 (короткостроково)
Robert Eisner, Steven H. Albert, and Martin A. Sullivan, "The New Incremental Tax Credit for R&D: Incentive or Disincentive?", National Tax Journal 37 (2) (1986): 171–183.	592 фірми, 1980 -1982	Результати не є значимими	Не є значимими

Деякі автори дають оцінку цінової еластичності додаткових витрат на проведення НДДКР як відношення зміни витрат на НДДКР (у %) при даній зміні фінансових витрат держави щодо надання податкового кредиту (у %). Результати таких досліджень показують, що податковий кредит є ефективним фінан-

совим інструментом стимулювання приросту приватних витрат на проведення НДДКР, якщо показник цінової еластичності, рівний або перевищує значення 1.

ВИСНОВКИ

Отже, рекомендації щодо підвищення ефективності державного фінансового регулювання розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності за допомогою впливу важелів податкового регулювання на науково-дослідну та інноваційну діяльність полягатимуть у необхідності інкорпорації у вітчизняний механізм оподаткування:

– інвестиційного податкового кредиту на НДДКР (R&D Tax credit), який надається на початковій стадії інноваційного процесу і розраховується від суми інвестицій в створення кваліфікованих матеріальних і нематеріальних активів, зменшуючи суму фактично нарахованого податку, що дозволить простимулювати капіталовкладення в наукоємні галузі економіки;

– інвестиційного (підвищеного) вирахування витрат на НДДКР («R&D Super deduction»), яке розраховується як відсоток від суми фактичних чи прогнозних витрат на створення, придбання чи реконструкцію певних кваліфікованих видів матеріальних і нематеріальних активів. Регулюючи суму вирахування, і зменшуючи, таким чином, базу оподаткування податком на прибуток, можливо стимулювати капіталовкладення в наукоємні технології і розробки на початковій стадії інвестиційного процесу: інвестиції в новітні економічно безпечні і енергозберігаючі технології виробництва;

– спеціального податкового режиму пільгового оподаткування результатів інноваційної діяльності «Innovation Box», який наддасть можливість вітчизняним компаніям оподатковувати доходи від інтелектуальної власності за заниженою ставкою податку на прибуток в тому випадку якщо такі доходи перевищують витрати на розвиток інтелектуальної власності;

– спеціального податкового режиму «Patent Box» по відношенню до доходів від використання прав на об'єкти інтелектуальної власності або їх продажу, що дозволить простимулювати капіталовкладення в наукоємні інновації та технології;

– прискореної амортизації, яка застосовується до обладнання і матеріалів які використовуються, як для цілей науково-технічних досліджень, так і при створенні інноваційних технологій і продуктів.

Вплив податкового регулювання на науково-дослідну та інноваційну діяльність посилиться і матиме кращі результати лише в комплексі з іншими формами державної підтримки, що є перспективним напрямом подальших наукових досліджень.

Список використаних джерел

1. Direct government funding of business R&D and tax incentives for R&D. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.innovationdata.be/i/PUB_01/Direct-government-funding-business-RD-tax-incentives-for-RD.

2. World Development Indicators: Global goals: promoting sustainability. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://wdi.worldbank.org/tables

3. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

4. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua

5. Global Research & Development Incentives Group. April 2017. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.pwc.com/gx/en/tax/pdf/pwc-global-r-and-d-brochure-april-2017.pdf

6. Точиліна І.В. Досвід податкового стимулювання інноваційного розвитку економіки / І. В. Точиліна // Наукові праці НДФІ. – 2016. – Вип. 3. – С. 54-68. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npndfi_2016_3_5

7. Tyson L. and Linden G. The Corporate R&D Tax Credit and U.S. Innovation and Competitiveness. Gauging the Economic and Fiscal Effectiveness of the Credit. Center of American Progress. January 2012. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://usa.cciee.org.cn/WebSite/usa/Upload/File/20120717/20120717203427826500.pdf

ОСТРОВЕРХ
Лариса Леонідівна
pani_lari@ukr.net

к.е.н., доцент,
Національна академія внутрішніх справ

УДК 336.748.12

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРИЧИН ІНФЛЯЦІЙНИХ ПОТРЯСІНЬ В СУСПІЛЬСТВІ

INVESTIGATION OF THE REASONS OF INFLATION SHATTERS IN SOCIETY

У статті досліджується сучасна природа грошей та інфляції, різні «сценарії» взаємозв'язку між фінансовим та реальним секторами економіки, що породжують інфляцію. Розглядаються процеси, що порушують рівновагу між грошима і товарною масою та сприяють можливості появи масштабних фінансових дисбалансів інфляційної природи. Разом з цим, вивчається наукова думка, що обертається навколо пошуку шляхів керованості, контрольованості та передбачуваності інфляційних процесів. Робиться наголос на твердженні, що механізми досягнення визначених цілей лежать в площині вибору монетарних інструментів та доводиться необхідність застосування адекватної монетарної політики, що здатна долати інфляційні потрясіння в суспільстві.

В статье исследуется современная природа денег и инфляции, различные «сценарии» взаимодействия финансового и реального секторов экономики, кото-рые порождают инфляцию. Рассматриваются процессы, которые нарушают равновесие между деньгами и товарной массой и способствуют возможности появления масштабных финансовых дисбалансов инфляционной природы. Вместе с этим изучается научная мысль, которая вращается вокруг поиска путей управляемости, контролируемости и предсказуемости инфляционных процессов. Делается ударение на утверждении, что механизмы достижения поставленных целей лежат в плоскости выбора монетарных инструментов, доказывается необходимость применения адекватной монетарной политики, способной преодолевать инфляционные потрясения в обществе.

The article investigates the modern nature of money and inflation, various «scenarios» of the relationship between the financial and real sectors of the economy generating inflation, processes that violate the balance between money and the mass of goods and facilitate the emergence of large-scale financial imbalances of inflationary nature. At the same time, the scientific thought that revolves around the search for ways of controllability, of control and predictability of inflationary processes is studied. The emphasis is placed on the statement that the mechanisms for achieving the goals set lie in the choice of monetary instruments and the necessity of applying an adequate monetary policy capable of overcoming inflationary upheavals in society is underway.

Ключові слова: *монетаризм, економічна стабільність, монетарні інструменти, економічна безпека, інфляція, грошова одиниця, таргетування інфляції*

Ключевые слова: *монетаризм, экономическая стабильность, монетарные инструменты, экономическая безопасность, инфляция, денежная единица, таргетирование инфляции*

Keywords: *monetarism, economic stability, monetary instruments, economic security, inflation, monetary unit, inflation targeting*

АКТУАЛЬНІСТЬ ПРОБЛЕМИ

Сьогодні, серед провідних економістів, фінансистів, політиків існує одностайна думка про те, що в сучасному світі інфляція – це проблема номер один. Немає жодної сфери діяльності людини, на яку б інфляція не впливала негативно. Криза, безробіття, матеріальні і духовні поневіряння людей є її неодмінним атрибутом. Інфляція є породженням всіх хвороб економіки, це і їх причина, і їх наслідок. На сьогодні визнання обов'язкової присутності інфляції в економічному житті є беззаперечним фактом. Питання стоїть лише про її темпи і величину. Наукова думка обертається навколо пошуку шляхів керованості, контрольованості та передбачуваності інфляційних процесів. Механізми досягнення визначених цілей лежать в площині вибору монетарних інструментів. Стаття досліджує необхідність застосування адекватної монетарної політики, що здатна долати інфляційні потрясіння в суспільстві, а також прийняття доцільних і обґрунтованих макроекономічних рішень, які визначають здатність національної економіки протистояти економічним загрозам, як внутрішнім, так і зовнішнім.

Аналіз останніх наукових досліджень

Останнім часом можна спостерігати підвищення зацікавленості науковців до проблем управління інфляційними процесами у зв'язку із виділенням інфляції в один із важливих факторів впливу на економічну безпеку. Це значною мірою зумовлено процесами

глобалізації та інтеграції економічних зв'язків та відносин, які спостерігаються в сучасному світі.

Теоретичну основу вивчення проблеми інфляції становлять праці таких відомих вчених-класиків економічної науки як Дж.М. Кейнса та М. Фрідмана. Саме Дж.М. Кейнс [1] вперше аналізував явище інфляції як складову макроекономічної теорії. М. Фрідман [2] наголошував, що інфляція обов'язково супроводжується безперервним зростанням цін, що само по собі є грошовим феноменом.

До кола вітчизняних та російських науковців, що вивчають проблему інфляції належать О.І. Барановський, А.С. Гальчинській, Я.А. Жаліло [3], М.І. Савлук [4], П.В. Круш [5], О.М. Мельник [6], В.С. Марцин [7] та ін.

Проте, незважаючи на всі здійснені дослідження, проблема присутності інфляції в економіці країни залишається, оскільки зазначене явище трансформується, тобто набуває інших ознак та властивостей, в залежності від типу економіки, особливостей окремої країни, певної економічної ситуації тощо. Це зумовлює необхідність подальших досліджень причин інфляції .

МЕТА СТАТТІ полягає у дослідженні сучасної природи грошей та інфляції, а також розумінні яким чином взаємодія фінансового та реального секторів економіки породжує інфляцію.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

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

ВИКЛАДЕННЯ ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Економічна безпека країни залежить від багатьох факторів, які пов'язані з природними та людськими ресурсами, технічним потенціалом, капіталом, станом фінансової системи. Остання здійснює надзвичайно важливий вплив на економічний розвиток країни, в першу чергу, через складову фінансової політики – монетарну політику.

Монетаризм виник не випадково. Він має свою історію, глибоке коріння, особливості, принципи, закони і є на сьогодні однією з провідних концепцій, що лежить в основі економічної політики провідних країн світу. Засновником монетаризму є видатний учений, лауреат Нобелівської премії 1976 р. М. Фрідман. Розроблена ним теорія широко використовувалась в практиці управління економікою США, Великобританії, Німеччині та інших країн світу в період стагфляції 70-х – початку 80-х рр.. Вершиною теоретикних розробок монетаризму стала концепція стабілізації американської економіки, що відома всьому світу під назвою «рейганоміка». Використання принципів монетаризму сприяло послабленню інфляції в США та укріпленню її національної валюти.

У відповідності з вимогами монетаристської концепції, сучасні ринкові відносини являють собою стійку систему, що саморегулюється і забезпечує політичну свободу та економічну ефективність всім суб'єктам ринку. Опираючись на основні принципи монетаризму М. Фрідман запропонував, як основний інструмент політики, монетарне правило для грошової маси. На початку 70-х рр. XX ст. він виступив за законодавче регулювання грошової маси державою з вимогою забезпечення стабільних темпів її зростання на рівні кількох відсотків на рік. При цьому стверджувалося, що приріст грошової маси в обігу забезпечує процес розширеного відтворення (економічного зростання) в довгостроковому періоді, а в короткостроковому періоді збільшення грошової маси призведе до зниження процентних ставок, розширення попиту на товари, скорочення безробіття. Разом з цим, коли пропозиція грошей повторюється тривалий час, тобто в довгостроковому ж періоді, очікується інтенсифікація інвестиційних процесів. Останнє є стимулом зростання обсягів виробництва, збільшення продаж, підвищення доходів і, як результат, підвищення попиту на гроші [2].

Отже, в широкому розумінні монетаризм це – всі економічні концепції (доктрини), які надають особливого значення та ролі в економіці країни грошам, грошовій масі. Грошова маса за постулатами даної теорії є тим інструментом, якому в сучасному світі відведена провідна роль регулятора економічних і соціальних подій.

Гроші – є одним із самих потужних та небезпечних інструментів в сучасному світі. Гроші рухають людей і цілі народи, заради грошей люди йдуть на злочини, завдяки їм здійснюються найбільш великі відкриття та досягнення. Гроші воюють і гроші запускають космічні кораблі, гроші для одних народів є благословенням та основою благополуччя, а інші приречують на жебрацьке існування. Безплідна пустеля, що полита грошима, перетворюється у квітучий оазис, а найбільш благословенне для життя місце, що позбавлене грошей, стає світом скорботи та страждань. Так що ж це за така могутня інституція, якої не існує в об'єктивному світі, яку придумала людина і яка цілком плід її розуму?

З розвитком суспільства уявлення про гроші як засобу обміну еволюціонувало. Сучасні гроші істотно відрізняються і не володіють тими характеристиками і властивостями, які були притаманні колишнім звичайним металевим і паперовим грошам. Із засобу накопичення та обміну вони, як носій певної інформації, перетворилися в найважливішу керуючу силу.

Гроші сьогодні – потужна інформаційна категорія. Вони несуть на собі певну інформацію і самі слугують для фіксації цієї інформації та обліку її використання. Гроші складають одну із найбільш важливих інформаційних систем в сучасному суспільстві. Саме гроші здійснюють, так званий, інтерфейс між практично усіма сферами життя та суспільства. Вони пов'язують людину з людиною, підприємством і державою, підприємства між собою і державою, держави між собою. Таким чином, важливість грошей в сучасному суспільстві просто неможливо переоцінити. При нормальному функціонуванні грошової системи на неї практично не звертають уваги, аналогічно тому, як при здоровому серці людина може навіть не здогадуватися з якого боку воно в неї є. Але будь-який збій та недоліки у функціонуванні цієї інформаційної системи відчуваються буквально у всіх куточках суспільного організму. Саме це ми можемо спостерігати у сьогоденній Україні.

Оцінюючи роль і значення грошей у сучасному

світі, Дж. Сорос у своїй «Алхимии финансов» пише: «Денежные стоимости не являются простым отражением состояния дел в реальном мире; оценивание является позитивным актом, которое оказывает влияние на ход событий. Денежные и реальные явления рефлексивным образом взаимосвязаны, т.е. они взаимно влияют друг на друга. Рефлексивные взаимоотношения проявляют себя наиболее четко при использовании кредита или злоупотреблении им» [8]. У сучасній ситуації відбувається розширення об'єму кредитування на основі розвитку кредитних грошей при зниженні кредитоспроможності реальної економіки. Виникає розрив між кредитними грошима і звичайними, розрив між фінансовою і реальною економікою, що призводить до утворення «фінансових пухирів», які рано чи пізно неминуче вибухають.

Кредитні гроші, що позбавлені заставного забезпечення, матеріального активу, знаходяться у владі фінансових ринків. Діяльність комерційних банків, як і інших фінансових інститутів, підпорядкована меті максимізації прибутку. Навіть усвідомлюючи незабезпеченість кредитних грошей, фінансові інститути вимушені брати участь у фінансових операціях, оскільки вони приносять прибуток і повна стриманість здається неприйнятною. У виграші залишається той, хто вчасно піде з ринку. Але, на жаль, прорахувати момент виходу з ринку не усім вдається, оскільки, як пише Дж. Сорос, поведінка агентів базується на перевагах і очікуваннях, які важко піддаються прогнозуванню, або ж така поведінка схиляється до теорії рефлексивності.

Дж. Сорос вважає, що грошова маса і кредити впливають один на одного чином рефлексії і контроль над грошовою масою практично неможливий. Основною відмінною ознакою теорії рефлексивності Дж. Сороса є механізм двостороннього зворотного зв'язку, який, за його словами, не може вважатися таким, що діє постійно. Така взаємодія веде до зльотів і падінь курсів цінних паперів незалежно від реальної доходності організацій емітентів. Дж. Сорос відмічає, що глобальний капітал, вкладений в ліквідні цінні папери якої-небудь країни, викликаючи пожвавлення і зростання економіки, завжди готовий до відтоку і панічної втечі звідти, залишаючи за собою хаос [8].

Як бачимо, все більшого значення у світі, що динамічно розвивається, набувають кредит і кредитні гроші, а не грошова маса. Таким чином, для кращого розуміння інформаційної теорії грошей в процесі подальшого аналізу слід чітко представляти відмінність між кредитними грошима і звичайними. Зв'язок між кредитними грошима і активністю економіки далеко неоднозначний. Монетаристська теорія грошей робила наголос на аналізі грошової маси в обігу, не зважаючи при цьому на кредитні гроші. А основна проблема якраз полягає в тому, що кредит не обов'язково бере участь в процесі матеріального виробництва, або споживанні товарів і послуг. Натомість, він може бути використаний у фінансових цілях і у фінансовому секторі.

Що стосується останнього, то сьогодні можна впевнено констатувати, що розвиток фінансових ринків визначив розквіт фінансових інститутів. В результаті через фінансові канали і у фінансовій сфері створюється більше прибутку ніж в торгівлі, або завдяки виробництву товарів. Фінансовий сектор, що забезпечує випереджаючі темпи економічного зростання, став домінуючим в економіці. Але іншою стороною бурхливого розвитку фінансового сектора стало зростання глобальної заборгованості, яка в майбутньому може спровокувати колапс всієї фінансової системи. Отже, нові явища в економіці призвели до переоцінки багатьох основних понять, зокрема і в грошовій теорії.

В умовах класичної грошової теорії вартість боргу є функцією грошей. Оптимальний розмір грошової емісії забезпечує погашення величини боргу, а боргový дефолт виникає внаслідок нестачі грошової маси. Грошова маса трансформується в товарні цінності і інші активи, але при надмірній ліквідності це відбувається повільніше і знижується купівельна спроможність грошей. Цей аспект дуже важливий при вивченні гіперінфляції.

В умовах сучасної глобалізації фінансових ринків надмірна ліквідність, що утворилася, змінює зв'язки між боргами і грошима. Надмірна ліквідність вже не призводить до зростання товарних цін. Замість попиту на гроші з'являється попит на борги і росте сектор покупців боргу, що руйнує звичні зв'язки між ліквідністю і боргами. Борги погашаються новими запозиченнями і з'являються нові похідні фінансові інструменти, що багаторазово збільшують розміри номінального боргу. Утворюється «фінансовий пухир», що розростається при збільшенні обсягів глобальної ліквідності. Причиною цього є той факт, що кінцевий обсяг ліквідності не може покрити наростаючий об'єм заборгованості. Але перш ніж пухир лусне, він приваблює все більшу кількість інвесторів, що бажають заробити свій спекулятивний прибуток на недосконалостях ринку.

Необхідно відмітити, що боргові пухирі, які роздуваються, були об'єктом дослідження ще класиків, але вони розглядали це як аномальне явище. У своїх працях Д. Рікардо наводить цитату з виступу одного британського парламентаря: «В основе предположения, что старый долг оплачен, лежит то обстоятельство, что мы заключили новый заем, на гораздо большую сумму...» [9].

Основна об'єктивна тенденція, що склалася за останні десятиріччя в розвитку фінансових систем, – це стирання принципових відмінностей між окремими типами кредитно-фінансових установ і поява диверсифікованих фінансових компаній, які надають споживачам широкий спектр фінансових послуг. Проникнення у банківську сферу хедж-фондів, інвестиційних компаній, страхових компаній, пенсійних фондів і інших організацій створює додаткові труднощі для здійснення контролю за їх діяльністю. Небанківський сектор створює додаткові похідні фінансові інструменти, що не забезпечені реальною вартістю для розширення ліквідності фінансової системи. В результаті надмірного збільшення «кредитного плеча», що перевищує 20-30 разів, тобто високого співвідношення позикового і власного капіталу, у небанківських фінансових інститутів виникає величезна мультиплікація боргів, яка може підірвати

стан усієї фінансової системи.

Співвідношення ж величини усіх зобов'язань і власного капіталу, або показник боргового мультиплікатора, у банківській системі регулюється державою за рахунок встановлення різних нормативів. Тому головний висновок – контроль над фінансовими ринками без втручання держави неможливий, бо сучасний ринок не здатний саморегулюватися. Сучасна фінансова система вимагає розробки механізму стримувань і противаг. Яскравим підтвердженням цієї тези є світова фінансова криза, що вибухнула у 2008 р..

Причини сучасної фінансової кризи полягають в монетарній політиці, а саме в політиці дешевих грошей. Надмірна ліквідність, накопичена у вигляді значної частини активного торгового балансу країн-експортерів, їх золотовалютних резервів, акумулюється у вигляді глобального капіталу, який вільно переміщується і розширює споживче та іпотечне кредитування. Саме це відбулося в США. За період з 1984 р. до 2007 р. доля особистого споживання в структурі ВВП США збільшилася з 62 % до 72%, а доля заощаджень в сукупному доході значно впала. Економіка накопичень поступилася місцем економіці споживання, що фінансується за рахунок нарощування боргу. Прагнення США споживати більше, ніж вони самі заробляють, призвело до загальносвітової кризи. Вичерпавши можливості розширення споживчого попиту, США активно стали займатися житлобудівництвом і наданням його в іпотеку, яка стала «локомотивом» розвитку економіки. Зростання попиту на нерухомість підштовхувало ціни на будівельні матеріали і техніку, товари для ремонту, що зрештою призводило до зростання доходів учасників ринку і до зростання цін на нерухомість. Отже, спекулятивна складова (або відрив ринкової ціни від реальної) певний час підтримувала економіку у нормальному стані.

Завдяки залученню до сектору будівництва житла дешевого світового кредитного ресурсу, за період з 2000 р. до 2005 р. обсяг цього сектору збільшився в два рази, що давало імпульс розвитку суміжних галузей економіки і підтримувало прийнятні темпи зростання. Іпотечна заборгованість американських домогосподарств до квітня 2007 р. дорівнювала вже майже 10 трлн. дол., або 75 % ВВП. У результаті утворився розрив між реальними доларами, що емітуються Федеральною резервною системою, і кредитними доларами фінансового сектора [10].

Розрив у співвідношеннях позикового і власного капіталу призводить до формування на фондовому ринку спекулятивного пухиря, що створює загрозу інфляційного вибуху та посилення нестабільності світової фінансової системи. Складність ситуації в тому, що з одного боку присутнє розуміння того, що має бути протидія цьому явищу, яка важлива для забезпечення макроекономічної стабільності, а з іншого – до теперішнього часу не існує практичних методів стовідсоткового уникання фінансових пухирів. Як правило, для зниження активності фондового ринку використовують інструменти грошово-кредитної політики, оскільки динаміка цін фінансових активів на фондовому ринку визначається раціональними очікуваннями суб'єктів, їх оцінками майбутніх доходів.

Інфляційний удар по економіці може бути також спровокований відхиленням ринкової оцінки капіталу від витрат його відтворення. У сучасних умовах глобалізації фінансових ринків, механізм виникнення фінансової кризи пов'язаний з міжнародним рухом капіталу, а саме з масовим ввезенням іноземного капіталу в докризовий період і його відтоком в період нестабільності. Уряд, використовуючи інструменти грошової і фінансової політики, може викликати відхилення ринкової оцінки капіталу від витрат його відтворення, сприяючи активізації інвестицій в цілях розширення сукупного попиту, або навпаки.

Тобто, перевищення ринкової оцінки капіталу над витратами його заміщення сприяє розширенню інвестицій, зростанню попиту на інвестиційні блага і зростанню сукупного попиту. Навпаки, переоцінка ринком капіталу витрат його відтворення стримує інвестиції. Таким чином, вплив фінансових ринків на економіку залежить від того, в якому напрямі оцінка капіталу на фінансових ринках відхиляється від його реальної вартості. При надмірному завищенні ринкової оцінки капіталу виникає «фінансовий пухир», а засоби, отримані в результаті цього, не завжди інвестуються в реальний сектор. Пояснює природу фінансових криз, але не захищає економіку від її потрясінь теорія інвестицій, розроблена Дж. Тобіним [11].

Натомість, продумана довгострокова монетарна політика має забезпечити стабільність інфляційних процесів та перетворення інфляції в повністю контрольовану і прогнозовану. На думку прихильників монетаризму, використання її принципів та законів найкращим чином підтримують оптимальні темпи економічного зростання. На сьогодні визнання обов’язкової присутності інфляції в економічному житті є беззаперечним фактом. Питання стоїть лише про її темпи і величину. Наукова думка обертається навколо пошуку шляхів керованості, контрольованості та передбачуваності інфляційних процесів. Механізми досягнення визначених цілей лежать в площині вибору монетарних інструментів. Їх досить багато: операції на відкритому ринку, дисконтна політика, політика управління резервними вимогами, депозитна політика, процентна політика, адміністративна політика (остання пов’язана з регулюванням економічних нормативів діяльності банків).

Використання інструментів вимагає обґрунтованості та коректності. Один і той же інструмент в різних умовах може дати протилежний, або зовсім неочікуваний результат. Маємо на увазі, що для прийняття рішень з використання монетарного інструментарію необхідно мати цілковито точну інформацію про економічну ситуацію в країні. Відповідно до цього повинна відрізнятися і поведінка урядів країн.

Модель Міжнародного валютного фонду (МВФ) поділяє країни на країни з «малою» та «великою» економікою. До країн з «великою» економікою належать ресурсозабезпечені та технологічно розвинені країни. Політика таких країн справляє глобальний вплив на світову економіку. Є надзвичайно потужне бажання перекласти досвід та стратегію досягнення успіхів цих країн на терени країн з «малою»

економікою. Але слід розуміти, що екзогенні фактори внесуть свої поправки до очікуваного результату і натомість можуть діяти у протилежному, негативному для конкретної країни напрямку. Така ситуація за час становлення української держави траплялася не один раз. І проголошені НБУ проекти та прийняті постанови, що не враховували реалій становлення української економіки, наносили їй більше шкоди. Поспішне бажання скористатися досвідом успішно проведених реформ західних країн, не адаптувавши їх до українських реалій, закінчувалось значними економічними і соціальними втратами для України.

Так, поспішно «відпущені» ціни 1992 р. призвели до сплеску інфляції в Україні. 1993 р. відзначився найвищими у світі темпами інфляції. Ціни зросли в 239 тис. разів, тоді як за прогнозами Держкомстату повинні були б зрости в 1,5–2 рази. Головна причина, як на нашу думку, була у відмові від централізованого ціноутворення і перехід до ринкового принципу формування цін без врахування конкретної ситуації – повної монополізації української економіки. Історія боротьби з інфляцією в Україні показала, що при розробці антиінфляційних заходів були допущені помилки, які в принципі є загальновідомими для світової практики. Але Уряд і конкретні особи, що тривалий час визначали економічну політику в Україні, в силу об'єктивних і суб'єктивних причин не зрозуміли до яких катастрофічних наслідків може призвести примітивне розуміння суті інфляційних процесів та невірно обрана, науково необгрунтована стратегія антиінфляційної боротьби. Не визначившись з провідним напрямком, Національний банк України заради вирішення поточних проблем щоразу наражається на небезпеку вибору таких монетарних інструментів і механізмів, які шкодять і навіть приносять в жертву довгострокові досягнення.

Аналізуючи ситуацію в країнах світу зазначимо, що більшість високорозвинених країн обрали стратегію таргетування інфляції. Серед таких країн знаходимо як високорозвинені, так і країни, що знаходяться в стадії розвитку. За визначенням Європейського центрального банку інфляційне таргетування – це така стратегія монетарної політики, яка спрямована на підтримання стабільності цін і зосереджена на мінімізації відхилень у прогнозах інфляції від оголошеної центральним банком інфляційної мети, тобто передбачає комплекс заходів, які приймаються державними органами влади для контролю за рівнем інфляції у країні.

Інфляційне таргетування має декілька стадій:

- Встановлення планового показника інфляції на деякий період (як правило, на рік);
- Вибір монетарного інструментарію для контролю над рівнем інфляції;
- Застосування монетарного інструментарію;
- Порівняння рівня інфляції на кінець звітного періоду із запланованим і аналіз ефективності монетарної політики.

Проте, запровадження режиму таргетування інфляції можливо лише за наявності в країні певних умов. Лише проголошення цієї ідеї як мети без формування відповідної бази не приведе до очікуваних результатів. Таргетування інфляції передусім повинно передбачати достатню незалежність Центрального банку країни щодо розробки монетарної політики, її кінцевих, проміжних, операційних цілей. Крім того Центральний банк повинен мати змогу самостійно обирати інструменти щодо досягнення обраних цілей. Обов'язковою умовою запровадження стратегії тарнетування інфляції є наявність розвиненої системи комунікацій Центрального банку з іншими суб'єктами економічної системи. Доступність об'єктивної і всебічної інформації про поточний стан економіки країни забезпечить ефективність втілення в життя режиму таргетування інфляції. Слід також наголосити на питанні якісного аналізу результатів впливу інструментів монетарної політики на економічні процеси. Прийняттю рішень, щодо використання того чи іншого монетарного інструменту і його впливу на економічні показники, повинна передувати робота із вибору найбільш доцільного і ефективного варіанту із всіх існуючих.

Проблема вибору – одна з основних в сучасній економіці. Наведемо приклад. Основні технічні і економічні рішення ухвалюються у США на основі порівняння великої кількості варіантів від 100 до 150 і більше. У нашій практиці максимальна кількість можливих варіантів рішень не перевищує 12. Одна з основних причин – відсутність науково-технічного оснащення та забезпечення. Натомість, відсутність достатнього вибору веде до прийняття не найкращих рішень, які могли б бути при вирішенні того чи іншого питання. Стабілізація цін, як мета таргетування інфляції, повинна прораховуватись з врахуванням всіх можливих як об'єктивних, так і суб'єктивних змінних впливу на проблему з урахуванням всіх можливих видів ризиків. Так, таргетування інфляції, як стратегічна мета монетарної політики НБУ, було визначено в документах ще з 2002 р.. Але на порядку денному в Україні щоразу поставали невідкладні завдання поточного характеру: економічний спад виробництва, відтік капіталу та інвестицій, прискорення темпів доларизації української економіки, девальвація гривні тощо. У 2010-2011 рр. в Україні майже завершився процес реформування законодавчої бази для переходу до монетарного режиму, що передбачає забезпечення цінової стабільності та приборкання високих темпів інфляції. Однак на практиці питання впровадження інфляційного таргетування системно почало вирішуватися лише навесні 2014 р., після підписання Меморандуму з МВФ, який передбачав реалізацію заходів щодо введення монетарного режиму в Україні до кінця 2015 р..

Як вже зазначалося, серед економістів та фінансистів існує одностайна думка про те, що в сучасному світі інфляція – це проблема номер один, проте не всі однаково розглядають і оцінюють причини цього явища. Цікавим, на нашу думку, є погляд В. Юровицького, який аналізуючи теорію грошей, критикує застосування монетаристської концепції. Головну тезу монетаризму – зростання грошової маси є причиною інфляції і падіння рівня життя, він ставить під сумнів. Він вважає, що «не печатание денег, не денежная эмиссия является источником инфляции, а, наоборот, инфляция вызывает потребность в увеличении денежной массы» [12, С. 64].

Джерелом зростання грошової маси, на думку В. Юровицького, є зростання виробництва і зростан-

ня цін, які є первинні. Пошуки пояснення зростання цін направляють його не в сферу фінансів, а в прикордонну галузь між соціологією та економікою. Конфлікт інтересів між працедавцями та найманими робітниками розгорається вже не в різкій формі, як це було в епоху класової боротьби, а тліє постійно, у вигляді протистояння за збільшення своєї долі винагороди в загальній структурі ціни.

Виходячи з логіки сказаного, не можна не погодитися з автором в тому, що не економіка визначається фінансовою системою, а фінансова система формується під запити економіки, не відкидаючи при цьому існуючу залежність в короткостроковому періоді. У взаємовідносинах між фінансовою і економічною системою загальний напрям задає економіка. «Монетаризм ошибочен не потому, что он указывает на важность финансового управления экономическим развитием, а потому, что он не смог понять этой диалектики. И потому, естественно, преувеличивает роль финансового управления, предлагая решать финансовыми средствами то, что вовсе не решается ими» [12, С. 66].

Розглядаючи причини інфляції, він приходить до висновку, що для виробництва базисних товарів характерна «міжвидова конкуренція» – конкуренція між різними товарами і товарними групами. Зростання цін на один базисний товар, приміром, на електроенергію, погіршує економічні умови для інших базисних товарів, виробники яких можуть відгукнутися підвищенням цін на власні товари. В зв'язку з цим мають бути переглянуті уявлення про природні монополії, головних виробників базисних товарів. Для них не існує класичної товарної конкуренції, але вони знаходяться в полі міжвидової конкуренції. Потрібний певний контроль з боку держави за роботою цих монополій. Досвід інших країн показує, що в умовах неефективного державного регулювання цін природних монополій і відбувається зростання інфляції в економіці, тобто причини лежать, передусім, не у фінансовій сфері, а в економічній.

Критикуючи позиції монетаристів, з одного боку, можна погодитися з поглядами В. Юровицького, але, з іншого боку, зберігаючи об'єктивність в оцінках, слід визнати, що при застосуванні монетаристських спроб фінансової стабілізації в Україні не були враховані ідеї достатньої конкурентності ринків. Саме відсутність конкурентного середовища, слабка розвиненість фінансового ринку, недостатньо досконалі механізми грошово-кредитного регулювання зробили, на наш погляд, застосування монетаристських ідей і політику реформування якщо не свідомо неефективною, то надзвичайно дорогою.

ВИСНОВКИ

Для прийняття зважених науково обґрунтованих рішень НБУ повинен мати надійну систему збору та аналізу економічних і фінансових даних. Це значна кількість екзогенних змінних: грошова маса, швидкість зміни грошової маси, витрати уряду, ставка рефінансування тощо. Всі вони впливають не лише на кінцевий результат, але і на зміни в кожному з них. За такої маси інформації вірогідність прийняття неправомірного рішення стрімко зростає. Тому, без математичного аналізу та створення сучасних математичних моделей не обійтися. Про це вже говорилося. Чим більше варіантів рішень буде опрацьовано, тим вірогідніше обрати найоптимальніший. Завдання полягає у виборі механізму та інструментів обмеження інфляції, які як найбільше підходять країні та її конкретному економічному становищу. За таких умов негативні тенденції одного фактору будуть зменшені, а інший буде давати більший ефект. В основі аналізу даних, що використовується, мають лежати математичні моделі. Оскільки результати застосування монетарної політики та її інструментів можуть бути важко передбачуваними, для підтримки прийняття рішень можливо порадити використання експертної системи. Остання розглядається як комп'ютерна програма, що базується на знаннях експертів та компонентах, реалізованих таким чином, що система може давати інтелектуальні поради, або підтримувати прийняття інтелектуальних рішень, що, в свою чергу, набагато зменшить ризик прийняття необґрунтованих рішень.

Список використаних джерел

1. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс. – М.: Гелиос АРВ, 2002. – 352 с.
2. Фридман Милтон. Количественная теория денег / Фридман Милтон. – М.: Дело, 1996. – 109 с.
3. Жаліло Я.А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави: [монографія] / Я.А. Жаліло. – К.: НІСД, 2009. – 336 с.
4. Савлук М.І. Гроші та кредит: Підручник. – 6-те вид., перероб. і доп. / М.І. Савлук, А.М. Мороз, І.М. Лазепко та ін. К.: КНЕУ, 2011. – 589 с.
5. Круш П.В. Інфляція: суть, форма та її оцінка: Навч. посіб. / П.В. Круш, О.В. Клименко. – К.: Центр учбової літератури, 2010. –288 с.
6. Мельник О.М. Інфляція: теорія і практика регулювання: [монографііа] / О.М. Мельник. – К.: Т-во «Знання», 1999. – 291 с.
7. Марцин В.С. Деякі підходи до регулювання інфляційних процесів на сучасному етапі розвитку економіки / В.С. Марцин // Економіка розвитку. – 2013. – № 1 (65). – С. 42-48.
8. Сорос Дж. Алхимия финансов. М.: ИНФРА-М, 1999.
9. Рикардо Д. Соч. Т. 2. М.: Госполитиздат, 1941.
10. Усоскин В.М. Проблемы денег в экономи-ческой теории Запада. М., 1990.
11. Tobin J. Essays in Economics Vol. 1: Macroeconomics. Amsterdam: North-Holland. 1971.
12. Юровицкий В. Эволюция денег: денежное обращение в эпоху изменений. М., 2004.
13. Інфляційні процеси та їх вплив на економічну безпеку: [монографія / за ред. А.В. Череп]. – Запоріжжя: Запорізький національний університет, 2011. – 178 с.
14. Кузнецова Е. Национальная экономическая безопасность как предмет экономической стратегии государства // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2008. № 7.
15. Смирнов А. Кредитный «пузырь» и перколация финансового рынка// Вопросы экономики. 2008. № 10. С. 28.
16. Стиглиц Дж. Глобализация: тревожные тенденции. М.: Мысль, 2003.

ШЕПУТА
Микола Миколайович
geld@i.ua
магістрант, Національний авіаційний університет

ЛИТВИНЕНКО
Лариса Леонідівна
LLLitvinenko@gmail.com
к.е.н., доцент, Національний авіаційний університет

ДАНІЛОВА
Ельвіра Ігорівна
ehdanilova@gmail.com
к.е.н., доцент, Національний авіаційний університет

УДК 005.33 (045)

УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИМИ ЗМІНАМИ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОЇ ГНУЧКОСТІ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

MANAGEMENT OF ORGANIZATIONAL CHANGES TO ENSURE STRATEGIC FLEXIBILITY AND COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE

У статті проаналізовані актуальні проблеми, що гальмують процес реалізації змін в організації, досліджено ступінь прийняття змін працівниками залежно від ставлення до поданої інформації, оцінено можливі причини опору змінам з боку працівників та запропоновано шляхи їх подолання для забезпечення стратегічної гнучкості та конкурентоспроможності підприємства.

В статье проанализированы актуальные проблемы, тормозящие процесс реализации изменений в организации, исследована степень принятия изменений работниками в зависимости от отношения к предоставленной информации, оценены возможные причины сопротивления изменениям со стороны работников и предложены пути их преодоления для обеспечения стратегической гибкости и конкурентоспособности предприятия.

In the article the relevant problems that hinder the process of implementing changes in the organization are analyzed, the degree of acceptance of changes by employees depending on the attitude to the provided information is studied, the possible causes of resistance to changes from the side of employees are assessed and ways to overcome them to ensure strategic flexibility and competitiveness of the enterprise are offered.

Ключові слова: *управління змінами, адаптація, розвиток, стратегічна гнучкість, конкурентоспроможність*

Ключевые слова: *управление изменениями, адаптация, развитие, стратегическая гибкость, конкурентоспособность*

Keywords: *change management, adaptation, development, strategic flexibility, competitiveness*

ВСТУП

Управління організаційними змінами на сучасному етапі розвитку економіки потребує від підприємства постійних та добре продуманих змін, необхідних для виживання в умовах зростаючої конкуренції. Адаптація до умов зовнішнього середовища є вагомим фактором стратегічної гнучкості та підвищення конкурентоспроможності будь-якого підприємства, що забезпечує ефективне функціонування та виживання в умовах швидких змін та динамічних потреб ринку. Сучасне підприємство стикається з рядом проблем, що виникають в процесі пристосування до нових ринкових умов. Ефективне управління змінами дозволяє організації зміцнити свої позиції на ринку та розвиватись у напрямку, що диктує сучасна економічна ситуація з метою отримання максимального економічного результату.

МЕТА СТАТТІ

Проаналізувати актуальні проблеми, що уповільнюють процес реалізації змін в організації, дослідити ступінь прийняття змін працівниками залежно від різних факторів, оцінити можливі причини опору змінам з боку працівників та запропонувати шляхи їх подолання для забезпечення стратегічної гнучкості та конкурентоспроможності підприємства.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

У ході дослідження для досягнення поставлених цілей застосовано методи узагальнення та структурно-логічного аналізу.

Різноманітні аспекти проблем менеджменту змін досліджувались багатьма науковцями, зокрема значний внесок зробили: Т. Бауліна, Н. Бєляєва, Дж. Гібсон, М. Грін, П. Друкер, Д. Іванцевич, Е. Камерон, Л. Кієнко, Т. Кужда, Ф. Ніколз, П. Сенге, К. Сєрєбряк, С. Степаненко, А. Клейнер, Ш. Робертс, Р. Річардс, Дж. Рот, Б. Дж. Сміт, К. Фрайлінгер, В. Цуканова. Основні аспекти та етапи успішного управління організаційними змінами були досліджені у працях Кужди Т. [1] та Ніколза Ф. [7]. Степаненко С.В. був запропонований механізм управління організаційними змінами [3]. Найпак Д.В. [2], Сєрєбряк К.І. [4], Цуканова В.Я. та Кієнко Л.В. [5] наголошували на тому, що ефективне управління змінами дозволить створити фундамент для розвитку підприємства та підвищення його конкурентоспроможності.

Незважаючи на різнобічність проведених досліджень недостатньо опрацьованими залишаються напрямки управління змінами для забезпечення стратегічної гнучкості підприємства з урахуванням специфіки поведінки людських ресурсів.

РЕЗУЛЬТАТИ

Зміни, що передбачають перехід від одного стану діяльності суб'єкту господарювання до іншого з метою вирішення поточних чи перспективних проблем соціального, економічного і техніко-технологічного характеру, реалізуються в організації за допомогою управлінських рішень.

З-поміж основних актуальних проблем, що уповільнюють процес реалізації змін в організації, можна віднести такі:

- специфіка пропонованої зміни та її вплив на кожного працівника;
- особисте ставлення працівника до існуючих проблем в організації;
- проблеми відносин у колективі та колективу з керівництвом.

У реальних умовах підприємства працівники оцінюють всі переваги та недоліки нововведень, оскільки прагнуть отримувати від змін більшу користь, ніж втрати. Складнощі можуть виникати в процесі підготовки та подачі інформації про можливі зміни, де ще на початку планування проблематично виявити всі форс-мажорні ситуації та передбачити можливі реакції робочого колективу на пропоноване рішення. На цьому етапі працівників можна поділити на такі групи за рівнем зацікавленості у змінах:

1) цілковито зацікавлені (ініціатори нововведень та ті, хто підтримує вище керівництво у будь-якому напрямку змін на власну користь);

2) зацікавлені у змінах, проте потребуючі певного часу для оцінки всіх негативних аспектів, що можуть виникнути в процесі реалізації зміни;

3) мало зацікавлені – працівники, які погоджуються на зміни під тиском більшості, проте мають незначне незадоволення щодо майбутньої ситуації і власної позиції;

4) незацікавлені – працівники, яких не стосуються зміни; працівники, які повністю заперечують будь-які зміни, не зважившись позитивні та негативні аспекти; працівники, на яких зміни можуть вплинути негативно.

Ступінь прийняття змін також може залежати від складності пропонованого рішення. Якщо напрямок реалізації змін не відповідає нормам сприйняття інформації робочої групи або виходить за рамки допустимої складності роботи, працівники можуть будуть чинити опір нововведенням. На цьому етапі керівникам необхідно провести діагностику рівня особливостей сприйняття інформації працівниками та зробити її подачу доступною для розуміння колективу. Процес планування та реалізації зміни доцільно візуалізувати у вигляді комплексного плану, в якому першочергові рішення деталізуються основними діями для реалізації ключових завдань.

Ступінь прийняття організаційних змін працівниками залежить від різних аспектів їх ставлення до поданої інформації (табл. 1).

Таблиця 1

Ступінь прийняття організаційних змін працівниками залежно від ставлення до поданої інформації

[*складено авторами на основі [6; 7]*]

Ступінь прийняття	Характеристика ставлення
Власна ініціатива створення змін	Працівники усвідомлюють необхідність реалізації змін та звертаються до керівництва за допомогою в реалізації таких заходів.
Усвідомлення необхідності змін	Працівники позитивно реагують на запропоновані зміни, оскільки бачать лише позитивні рішення від їх реалізації.
Сприйняття та адаптація до змін	Працівники оцінюють необхідність рішення, а також негативні аспекти від його реалізації та приймають їх.
«Холодне» ставлення	Запропоновані зміни ніяким чином не впливають на працівників та їх роботу; працівники не виявляють емоційного ставлення до нововведень.
Терпимість прийняття	Серед працівників існує група, що протидіє введенню інновації, проте під тиском більшості погоджується.
Протидія змінам	Більшість працівників не погоджується зі змінами та чинить опір.
Відмова від змін	Нововведення суперечать поглядам працівників; усі працівники відмовляються підтримувати дане управлінське рішення.

Неможливість точного передбачення можливих наслідків реалізації змін викликає у працівників невпевненість і страх перед нововведеннями. Відсутність достатньої інформації, різка зміна, непогодження нововведень із колективом може викликати у працівників відчуття пригнічення та страху, що призводить до значного опору, конфліктів з керівниками та гальмування процесу реалізації інновацій. Для вирішення даних проблем керівникам необхідно обґрунтувати правильність прийнятого рішення, проінформувати працівників про об'єктивну спрямованість обраного рішення та провести консультації з метою подолання можливих страхів, які виникають у працівників через відсутність прогнозування ситуації, що призводять до опору. Працівників необхідно переконати, що дане рішення є обгрунтованим та представити реальні наслідки з можливими відхиленнями. На цьому етапі необхідно показати як позитивні наслідки від запровадження змін, так і негативні, для недопущення невиправданих очікувань та поширення пліток.

З-поміж особистих причин протистояння змінам можна виділити:

1. Ризик втрати робочого місця, що є основною причиною протистояння змінам. Працівники, які задоволені роботою, краще пристосовуються до змін, а

незадоволені працівники розглядають зміну як ще один пункт у їхньому списку скарг, розглядаючи це як негативний вплив.

2. Проблеми з налагодженням комунікативних зв'язків на підприємстві. Компанії, які не надають достатньої інформації про перспективи змін, стикаються з проблемами опору з боку працівників.

3. Страх перед невідомим. Працівники остерігаються можливих труднощів, що можуть виникнути в процесі реалізації зміни або її результату.

4. Зміна робочого процесу. Стабільність і рутинність роботи дозволяє працівникам впевнено володіти ситуацією та робочим середовищем, проте у разі зміни деяких компонентів звичного для них процесу виникають відчуття незосередженості та невпевненості, що негативно позначається на процесі реалізації трудових функцій, зокрема зниженні продуктивності праці.

5. Підвищення вимог. Працівники розуміють, що зміни потребують пристосування до нових умов праці та вимагають удосконалення навичок, знань і компетенцій. На цьому етапі працівники остерігаються втратити конкурентоспроможність, адже не завжди компанія забезпечує можливість навчатися або взагалі не підтримує таку політику.

6. Невдалий час для змін. У деяких випадках може бути так, що на ряду зі змінами існує ряд критичних невирішених проблем, які уповільнюють процес реалізації нововведень або зовсім зводять його нанівець.

7. Відсутність мотиваційних важелів. Відсутність політики заходів мотивації працівників призводить до відсутності підтримки вищого керівництва та змін.

8. Втрата підтримки. Перехід до нової організації чи зміна керівництва призводить до того, що працівник не отримує належної підтримки з боку керівництва. На цьому етапі працівники побоюються негативної реакції нового керівництва, оскільки не знають, чого від нього можна очікувати.

9. Низький рівень довіри. Зазвичай, керівництво, яке в минулому зазнало невдачі під час реалізації зміни, не отримає підтримки з боку працівників.

10. Порушення звичайного робочого ритму. Комфорт робочого процесу для деяких працівників має велике значення, а тому вихід із зони комфорту є невдалим рішенням.

11. Відсутність потреби у змінах. Основною проблемою керівництва є проведення змін заради самих змін. В такому випадку працівники можуть не бачити загальної ідеї у змінах та не визнавати їхньої необхідності.

12. Відсутність консультування. Працівників, яких заздалегідь повідомили про нововведення, краще сприймають зміни, ніж ті, яких не поінформували.

Важливими для аналізу є також проблеми відносин у колективі та колективу з керівництвом. Інноваційні пропозиції керівників або підлеглих часто сприймаються колективом як необґрунтовані і недосяжні ідеї, особливо, якщо інноватором є людина, яка має погані відносини із колективом. Різка зміна правил призводить до невдоволення та опору, оскільки працівникам необхідний час для зважування та засвоєння нової інформації і переключення уваги в нове русло. Ігнорування соціально-етичних правил у разі авторитарного скерування на досягнення нової поставленої цілі призводить до погіршення відносин з колективом. Таким чином, зміни не повинні реалізовуватись з використанням жорстких адміністративних методів, важливо при цьому враховувати соціально-психологічні аспекти реалізації поставлених цілей.

Яскравим прикладом реалізації змін є компанія «Cisco IT Network and Data Center Services» (NDCS), яка перейшла від використання традиційної організаційної моделі до власної моделі циклу організаційної діяльності «Cisco», що суттєво підвищило ефективність операцій. Як і більшість IT-підприємств, «Cisco IT» використовувала традиційну організаційну структуру управління, в якій співробітники виконують як оперативну, так і проектну роботу. При чому працівникам часто доводилося відмовлятися від оперативних завдань з метою завершення проектних. Традиційна організаційна структура управління мала недолік у вигляді дублювання робочих завдань на одного працівника та відсутність достатньої уваги на виконання конкретних задач [8]. Необхідне було фокусування на окремих напрямах діяльності організації, тому було прийнято рішення про необхідність проведення організаційних змін для забезпечення додаткового розширення діяльності та оперативності у виконанні завдань.

«Cisco IT NDCS» створено власну модель циклу організаційної діяльності, що передбачає реалізацію взаємопов'язаних етапів: підготовки, планування, проектування, реалізації, експлуатації та оптимізації (табл. 2).

Нова модель базується на горизонтальному поділі праці, що відокремлює процеси реалізації та експлуатації для кожної групи. Таким чином, якщо раніше одна команда з технічного обслуговування та експлуатації систем зберігання даних займалася процесами реалізації, експлуатації та проектуванням систем, то згідно з новою моделлю вона була розділена на окремі команди по реалізації, експлуатації та проектування.

У цілому, порівняння ефективності функціонування організації за період до і після запровадження заходів з управління змінами свідчить про значне покращення діяльності «Cisco IT NDCS». Демонструючи позитивні результати, «Cisco IT NDCS» збільшила рівень задоволеності клієнтів до рівня 4,856 з 5. Реструктуризація призвела до ряду позитивних резуль-татів: збільшення часу команди на підготовку та наставництво; горизонтальний поділ праці дозволив підгрупам вирішувати оперативні завдання; командою було розроблено стратегію управління оперативною діяльністю. Крім того, покращення комунікативних зв'язків та регулярне повідомлення про стан справ у межах команди дозволило визначити напрямки заохочення ділової активності працівників за результатами діяльності (зокрема, використання сучасних ноутбуків, забезпечення працівників опціонами на акції) [8].

Таблиця 2

План дій організації за моделлю циклу організаційної діяльності «Cisco IT NDCS»

[*складено авторами за [8]*]

Етапи циклу	Діяльність організації на кожному з етапів
Підготовка	Організація визначає модель поведінки та фінансове обґрунтування подальших дій, адаптуючись до нових технологій. Компанія стає більш забезпеченою, зменшуючи витрати під час реалізації проектів та операцій.
Планування	Організація здійснює перевірку наявності необхідних ресурсів для управління проектом (від впровадження технології до етапу його завершення).
Проектування	Розробка детального проекту, узгодженого з цілями організації та технічними вимогами, щоб зменшити ризик затримки та загальну вартість проектів мережі.
Реалізація	Організація працює над інтеграцією пристроїв та новими можливостями відповідно до проекту, беручи до уваги доступність або продуктивність мережі. Після перевірки роботи мережі компанія може почати розширювати та вдосконалювати навички IT-персоналу для подальшого підвищення продуктивності праці та зменшувати час простою системи.
Експлуатація	Відділ інформаційних технологій активно контролює функціонування мережі з метою покращення якості обслуговування, уникнення перешкод, зменшення перерв та підтримання високих рівнів доступності, надійності та безпеки. Як результат, компанія може уникнути затрат від простою та переривання роботи.
Оптимізація	Безперервний процес планування, проектування та впровадження додаткових вдосконалень існуючих процесів. Оскільки організація прагне оптимізувати свою мережу та готується адаптуватися до потреб, що постійно змінюються, цикл організаційної діяльності повторюється, постійно вдосконалюючи мережу та покращуючи результати.

У результаті проведеного аналізу можна визначити напрямки оптимізації процесу подолання опору змінам. Ефективність процесу управління змінами залежить від якості оцінки наявної ситуації і прогнозування можливих негативних наслідків. Робота менеджера повинна мати консультативне спрямування, що передбачатиме повідомлення та пояснення працівникам об'єктивної необхідності змін в організації. Також важливим є безпосереднє залучення працівників до процесу реалізації змін у таких напрямках, як:

- забезпечення достатнього ступеню участі в процесі планування і реалізації змін (працівники можуть знайти можливі варіанти вирішення деяких проблем та надати об'єктивні рекомендації щодо доцільності реалізації поставленої мети);
- обмеження прав участі підлеглих у плануванні та реалізації змін (для груп працівників, що сприймають лише авторитарний стиль керівництва, офіційну та адміністративну владу);
- перерозподіл відповідальності щодо планування та реалізації змін від вищого керівництва до виконавців (при використанні ліберального стилю керівництва);
- проведення заходів щодо подолання опору з боку персоналу та незацікавлених осіб.

Рекомендаційні напрямки подолання проблем неконструктивної реакції та дій працівників на зміни повинні ґрунтуватися на послідовній розробці стратегії подолання опору та включати:

- створення основних засад філософії організації, яка орієнтована на зміни та постійні покращення;
- підтримку розвитку персоналу, з метою постійного удосконалення якості виконання трудових функцій;
- оцінку доцільності змін в певний час та за певних обставин;
- створення та делегування необхідних повноважень групі осіб, відповідальних за проведення змін;
- вчасне інформування та якісне консультування персоналу щодо можливих наслідків змін;
- лідерство вищого керівництва в адаптації працівників після проведення змін;
- створення належного механізму мотивації для генерації нових ідей під час реалізації змін з метою пришвидшення реалізації даного процесу;
- проведення контролюючих заходів в ході реалізації змін з метою вчасного виявлення та недопущення помилок.

Своєчасне виконання вищезазначених рекомендацій дозволить компанії реалізувати процес змін з меншими втратами часу та коштів, зменшуючи рівень опору з боку персоналу.

ВИСНОВКИ

Реалізація змін в організації, передусім, впливає на інтереси як колективу, так і окремої особи. Кожна зміна повністю або частково зачіпає інтереси працівників. Важливо при цьому забезпечити реалізацію цілей організації, не порушуючи цільову спрямованість працівників. Участь у змінах зменшує опір працівників і пришвидшує процес змін. Таким чином, залучення працівників до процесу реалізації змін дає можливість організації виявити потенційні помилки в процесі планування, знайти рішення щодо виправлення деяких неточностей та провести зміни в організації з меншими втратами часу та фінансових ресурсів.

Список використаних джерел

1. Кужда Т. Етапи успішного управління організаційними змінами на підприємстві / Т. Кужда // Галицький економічний вісник. – 2013. – №2(41). – С. 66-72.

2. Найпак Д.В. Управління організаційними змінами в забезпеченні розвитку підприємства: авт. дис.

… канд. екон. наук : 08.00.04 / Д.В. Найпак; Харк. нац. економ. ун-т. – Х., 2011. – 20 с.

3. Степаненко С.В. Формування механізму управління організаційними змінами / С.В. Степаненко // Актуальні проблеми інноваційної економіки. – 2016. – № 3. – С. 60-67.

4. Сєрєбряк К.І. Управління організаційними змінами – необхідна умова забезпечення розвитку підприємства / К.І. Сєрєбряк // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2016. – № 6. – С. 135-138.

5. Цуканова В.Я. Управління змінами підприємства як фактор підвищення його конкурентоспроможності / В.Я. Цуканова, Л.В. Кієнко // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. – 2013. – № 2. – С. 24-28.

6. Ten guiding principles of change management [E-resource] // Strategy &. – Access mode: https://www.strategyand.pwc.com/media/file/Strategyand_Ten-Guiding-Principles-of-Change-Management.pdf

7. Nickols F. Change Management 101. A Primer [E-resource] / F. Nickols. – Access mode: http://www.nickols.us/change.pdf

8. Cisco IT Network and Data Center Services [E-resource]. – Режим доступу : https://www.cisco.com

СТУКАЛЕНКО
Наталія Сергіївна
almkov@rambler.ru
студент, Одеський національний політехнічний університет

КОВАЛЕНКО
Олександр Михайлович
a.m.kovalenko@mzeid.in
д.е.н., доцент, професор, Одеський національний політехнічний університет

СТАНІСЛАВИК
Олена В'ячеславівна
elenastanislavik@yandex.ru
к.е.н., доцент, Одеський національний політехнічний університет

УДК 338.241.2

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНОГО ТОРГІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА-ІМПОРТЕРА НА УКРАЇНСЬКОМУ РИНКУ

METHODICAL APPROACHES TO ENSURING COMPETITIVENESS OF THE DOMESTIC TRADE IMPORT ENTERPRISE ON THE UKRAINIAN MARKET

Позначено умови підвищення конкурентоспроможності торгівельного підприємства, що здійснює імпортну діяльність та показники її оцінки. Запропоновано підходи до забезпечення конкурентоспроможності торгівельного підприємства-імпортера, що працює на українському ринку. Розглянуто пріоритетні показники та види діяльності із забезпечення конкурентоспроможності торгівельного підприємства-імпортера на українському ринку. Охарактеризовані важелі, що обумовлюють її досягнення. Окреслено передумови забезпечення конкурентоспроможності торгівельних підприємств-імпортерів, що функціонують на вітчизняному ринку.

Обозначены условия повышения конкурентоспособности торгового предприятия, осуществляющего импортную деятельность и показатели ее оценки. Предложены подходы к обеспечению конкурентоспособности торгового предприятия-импортера, которое работает на украинском рынке. Рассмотрены приоритетные показатели и виды деятельности по обеспечению конкурентоспособности торгового предприятия-импортера на украинском рынке. Охарактеризованы рычаги, обусловливающих ее достижение Определены предпосылки обеспечения конкурентоспособности торговых предприятий-импортеров, функционирующих на отечественном рынке.

Conditions of increase in competitiveness of the trade enterprise, which makes import activity and indicators of its assessment, are designated. Approaches to ensuring competitiveness of the trade import enterprise, which works in the Ukrainian market are offered. Priority indicators and kinds of activity for ensuring competitiveness of the trade import enterprise in the Ukrainian market are considered. Levers, causing its achievement are characterized. Prerequisites of ensuring competitiveness of the trade import enterprises functioning in the domestic market are defined.

Ключові слова: *конкурентоспроможність, споживач, торгівельне підприємство-імпортер, продукція, маркетинг, збут, якість, підходи, обсяг продажу*

Ключевые слова: *конкурентоспособность, потребитель, торговое предприятие-импортер, продукция, маркетинг, сбыт, качество, подходы, объем продаж*

Keywords: *competitiveness, consumer, trade import enterprise, products, marketing, sale, quality, approaches, sales volume*

ВСТУП

Одним з важливих завдань розвитку України є створення умов для ефективного та динамічного розвитку торгівельних підприємств, багато з яких виявились не готовими до адекватної активної поведінки на ринку переважно через відсутність глибокого розуміння актуальних проблем забезпечення конкурентоспроможності, швидкого реагування на зміни ринкового середовища, невміння менеджерів приймати обґрунтовані управлінські рішення.

Теоретичні та практичні аспекти управління конкурентоспроможністю відображено в працях як закордонних вчених-економістів – І. Ансоффа, Ф. Котлера, М. Портера, А. Томпсона, Р. Фатхутдінова, так і вітчизняних дослідників – Б. Буркинського, В. Герасимчука, Л. Піддубної, І. Решетникової, тощо.

Серед останніх вагомих наукових досліджень присвячених проблемам забезпечення конкурентоспроможності підприємств можна виділити праці А. Воронкової, Г. Захарчина, Н. Тарнавської, Г. Яковлева [1-4], зокрема міжнародної – К. Латишева, Д. Лук'яненка, В. Пономаренка, І. Сіваченка [5-8].

Однак багато питань в цій сфері сьогодні потребують досліджень, зокрема необхідно дослідити методичні підходи до забезпечення конкурентоспроможності вітчизняного торгівельного підприємства-

імпортера, що функціонує на українському ринку

МЕТА РОБОТИ

Мета роботи – дослідити методичні підходи до забезпечення конкурентоспроможності вітчизняного торгівельного підприємства-імпортера на українському ринку

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є праці вітчизняних і зарубіжних вчених, а також матеріали періодичних видань. При проведенні дослідження використовувалися методи аналізу і синтезу, порівняння та узагальнення.

РЕЗУЛЬТАТИ

З посиленням конкуренції між торгівельними підприємствами виникає проблема формування та забезпечення їх конкурентоспроможності, що є головною передумовою підтримання стійких позицій цих підприємств на внутрішньому та міжнародному ринках. Успіх торгівельного підприємства в умовах конкурентної боротьби обумовлюється здійсненням постійного моніторингу позицій на ринку, дослідженням сильних і слабких сторін власної господарської діяльності та конкурентів, здатністю пристосовуватись до змін ринкових ситуацій.

Слід зазначити, що конкурентоспроможність продукції і конкурентоспроможність торгівельної фірми відносяться поміж собою як частина і ціле. Можливість підприємства конкурувати на товарному ринку, зокрема українському ринку, безпосередньо залежить від конкурентоспроможності товару і сполуки економічних засобів діяльності фірми, надаючи перевагу в умовах конкурентної боротьби.

На підвищення рівня конкурентоспроможності торгівельної фірми-імпортера, що функціонує на українському ринку, впливає науково-технічний рівень і ступінь удосконалення технологій продажу, використання новітніх винаходів та відкриттів, залучення сучасних засобів автоматизації збуту та збільшення асортименту продукції.

Рівень конкурентоспроможності торгівельної фірми-імпортера на ринку залежить від того, якими товарами вони торгують, де і як товари споживаються.

Конкурентні позиції торгівельної фірми, що здійснює імпортну діяльність, на національному ринку залежать також від тієї підтримки, яку фірма отримує з боку національних державних органів і інших організацій шляхом надання гарантій експортних кредитів, їх страхування, звільнення від податків, надання субсидій, забезпечення інформацією про кон'юнктуру ринку.

Як правило, конкурентоспроможним є підприємство, яке здатне довгий час залишатися прибутковим в умовах відкритої ринкової економіки.

При забезпеченні конкурентоспроможності торгівельного підприємства в умовах імпортної діяльності слід чітко визначитися з показниками оцінки.

До кола показників, можна віднести:

- частку на ринку;
- чистий доход на одного зайнятого;
- чисельність зайнятих;
- кількість основних конкурентів та ін.

Щоб оцінити конкурентоспроможність товару на цільовому ринку, необхідно вирішити широке коло питань й, насамперед, одержати об'єктивну інформацію про ті ринки, де вже реалізується чи пропонується збувати товар, про його конкурентів. Аналізу ринків приділяється основна увага [10].

Виходячи з особливостей діяльності торгівельних підприємств-імпортерів, що працюють на українському ринку, можна запропонувати два підходи до забезпечення конкурентоспроможності: підхід, який ґрунтується на пріоритетних показниках, результатах різних видів діяльності в сфері забезпечення конкурентоспроможності підприємства та підхід, який передбачає визначення пріоритетних видів діяльності.

Відповідно до першого встановлюється рейтинг показників забезпечення конкурентоспроможності підприємства, до яких відносяться:

- стійкий рівень якості продукції;
- швидка доставка продукції;
- надійна доставка продукції;
- гнучкі зміни обсягів постачання (імпорту);
- низька ціна продажу продукції;
- гнучкі зміни конструктивних рішень;
- гнучкі зміни обсягів продаж;
- післяпродажний сервіс.

В останні роки важливими пріоритетними показниками, крім якості та ціни продажу продукції, стали показники сервісу [10].

Згідно іншого переліку пріоритетами у забезпеченні конкурентоспроможності торгівельного підприємства, що здійснює імпортну діяльність та працює на українському ринку, можна вважати:

- рівень якості продукції;
- ціна продажу продукції;
- здатність реагувати на потреби споживачів та відповідність їх вимогам;
- відповідність науково-технічному прогресу.

Наведені пріоритети слід використовувати як пріоритетні при розроблені та реалізації різних стратегій підприємства.

Якщо керівництво вважає пріоритетом номер один у забезпеченні конкурентоспроможності відповідність показників продукції вимогам споживачів слід застосовувати інноваційну стратегію, якщо ж вартість продукції, використовувати економічну стратегію.

Відповідно другого підходу, пріоритетами забезпечення конкурентоспроможності торгівельного підприємства-імпортера, що працює на українському ринку можна вважати:

- забезпечення якості процесів і продукції;
- стандартизація на рівні підприємства;
- регулювання витрат на якість;
- діяльність із маркетингового сприяння збуту продукції;
- забезпечення якості та вартості сервісних послуг.

Відобразимо запропоновані методичні підходи і відповідні показники щодо забезпечення конкурентоспроможності торгівельного підприємства-імпортера, що працює на українському ринку на рис. 1.

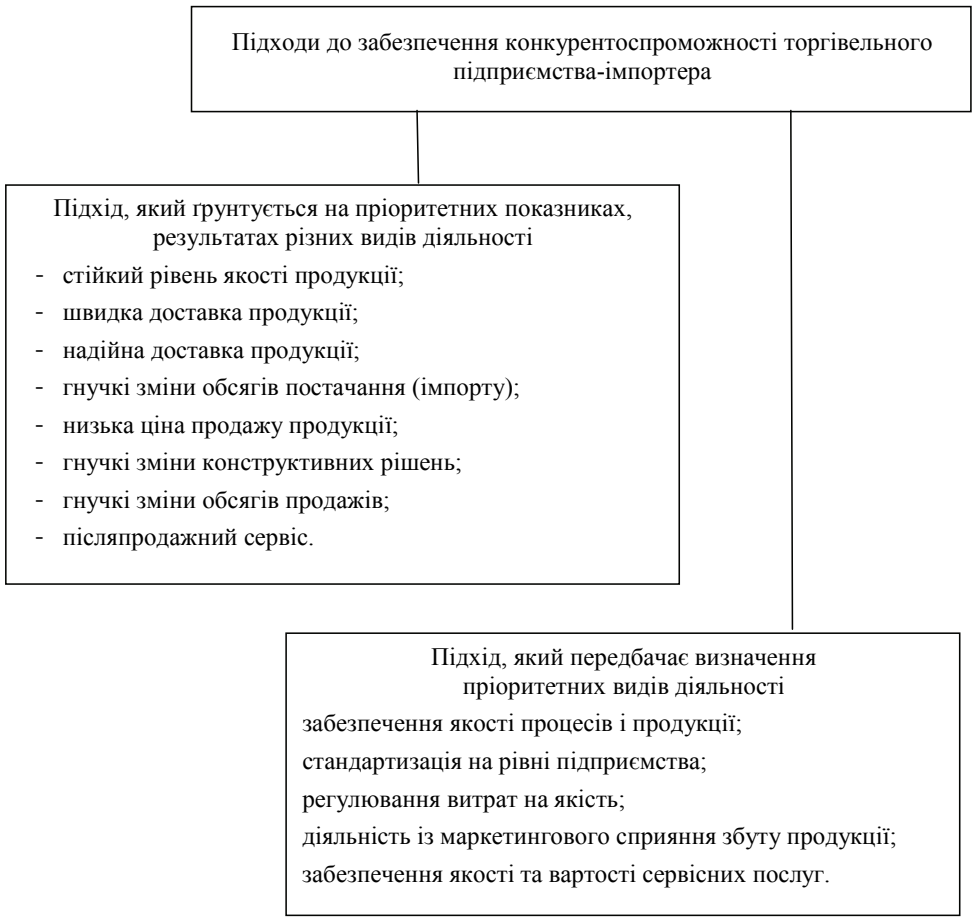


Рис 1. Методичні підходи до забезпечення конкурентоспроможності торгівельного підприємства-імпортера на українському ринку

Забезпечення якості процесів і продукції повинно мати постійний характер та ґрунтуватись на створенні комплексної системи, основу якої складає структурована та відлагоджена програма дій із забезпечення якості продукції згідно з вимогами споживачів. Якість процесів залежить від виконавців, засобів виробництва, інформації. На кількісні показники процесу впливають організаційні, технічні, екологічні, економічні, правові, соціальні та психофізичні показники.

Одним із пріоритетних видів діяльності, організаційно-методичною основою забезпечення конкурентоспроможності торгівельного підприємства-імпортера на ринку, можна вважати стандартизацію на рівні підприємства.

Стандартами підприємства передбачено:

– порівняння фактичних результатів діяльності у сфері регулювання конкурентоспроможності продукції з нормативними значеннями;

– підготовку та прийняття рішень на основі поточної та вже зібраної інформації про показники, що впливають на конкурентоспроможність продукції, здійснення впливів на них;

– організацію планово-профілактичних заходів.

Склад стандартів підприємства визначається з урахуванням деталізації діяльності за видами робіт або за об`єктами регулювання.

Регулювання витрат на якість відбувається через регулювання витрат на контроль та витрат, пов’язаних із відмовами продукції. До витрат на контроль належать витрати на оцінку її якості. У витрати, пов’язані з відмовами продукції входять витрати у зв’язку з відмовами у виробника та витрати у зв`язку з відмовами споживача.

Важливим пріоритетом регулювання конкурентоспроможності є маркетингове сприяння збуту продукції. Воно спрямоване на забезпечення конкурентних переваг продукції на міжнародному ринку під час її просування, яке здійснюється із залученням покупців через їхнє інформування та стимулювання [9].

Формування попиту та стимулювання збуту передбачає рекламну діяльність, паблік рилейшинз, стимулювання збуту. З цих елементів підприємству необхідно вибрати таку структуру, яка б дала можливість використати найважливіші переваги кожного.

Основними завданнями діяльності з маркетингового сприяння збуту продукції можна вважати формування іміджу, підвищення рейтингу підприємства, торгової марки, інформування про характеристики продукції, стимулювання попиту, повідомлення про участь у виставках тощо.

При прийнятті управлінських рішень в сфері забезпечення конкурентоспроможності підприємства важливого значення набуває проблема вибору, і освоєння нових ринків збуту. У зв'язку з цим дуже важливі аналітико-пошукові зусилля в цій області. Нові ринки збуту вирішальним образом можуть змінити конкурентоздатність товару і рентабельність збутової діяльності. Зрозуміло, що, впроваджуючи товар на новий ринок, можна продовжити життєвий цикл то-

вару. Сезонні коливання в попиті можуть сприяти успішній реалізації того самого товару в різних точках України. А збільшення обсягу продажів на нових ринках дозволить знизити витрати на одиницю продукції.

Слід відзначити, що підвищення якості товару є найважливішою складовою частиною стратегії підприємства-імпортера, що функціонує на українському ринку. Об'єктами прогнозування є показники якості товару, що уступають аналогічним показникам товарів конкурентів.

Регулювання вартості та якості сервісу є також пріоритетним видом діяльності. Важливе значення тут мають вибір раціональних шляхів та засобів доставки продукції, обґрунтування способів та видів складування продукції, організація потоків руху продукції, забезпечення ефективної взаємодії всіх суб'єктів збутової системи якісного передпродажного та післяпродажного обслуговування.

Найважливішою характеристикою конкурентоспроможності торгівельного підприємства-імпортера є конкурентоспроможність продукції, що імпортується. На неї впливають: якість маркетингової діяльності, якість менеджменту, фінансово-економічний рівень та рівень персоналу.

Високий же рівень конкурентоспроможності підприємства означає, що всі його ресурси використовуються продуктивно, що воно являється більш прибутковим, ніж його головні конкуренти. Для підтримання високої конкурентоспроможності підприємству необхідно постійно вдосконалювати товарну політику, впроваджувати модернізацію форм збуту продукції, виходити на нові ринки. Всі зміни, які провадяться на підприємстві з приводу забезпечення конкурентоспроможності повинні відповідати загальній стратегії підприємства та життєвому циклу товару.

Серед важелів, що обумовлюють забезпечення конкурентоспроможності торгівельного підприємства-імпортера на українському ринку можна виділити дві великі групи: зовнішні та внутрішні.

Зовнішні – це ті, на які підприємство впливати не може і в своєї політиці повинно сприймати їх як дещо незмінне. До них відносяться: діяльність державних владних структур, господарська кон'юнктура, розвиток нових технологій, параметри попиту.

До внутрішніх можна віднести: діяльність керівництва та апарату управління підприємства, систему технологічного оснащення, збут продукції, її об'єм та витрати на реалізацію. Саме останній важіль суттєво впливає на забезпечення конкурентоспроможності підприємства, оскільки саме відносно низька ціна продажу продукції при наявності стабільно високої її якості буде привертати увагу клієнтів, що відповідно підвищить прибуток підприємства.

Для досягнення позитивного ефекту підприємству необхідно максимально ефективно використовувати внутрішні можливості. Прагнучи до гнучкого використання своїх внутрішніх можливостей, підприємство повинно забезпечити собі технічну та економічну ефективність не нижче галузевої.

Підприємство повинно використати якомога раціональніше усі, як внутрішні, так і зовнішні зміни для покращення свого становища і забезпечення стабільного розвитку та прибутковості. Повинні використовуватися усі технічні, економічні, адміністративні важелі для підвищення ефективності кожного працівника, відділу і підприємства загалом. Конкурентоспроможність підприємства є комплексним показником який відображає злагодженість функціонування підприємства як єдиного цілого, як системи.

Дослідження проблем пошуку, створення і реалізації конкурентних переваг, дає підстави розуміти конкурентоспроможність торгівельного підприємства-імпортера, як результат, що фіксує наявність конкурентних переваг, без яких вона неможлива.

Передумовою появи конкурентних переваг є ефективне використання ресурсів підприємства. Конкурентні переваги є концентрованим проявом кращих, порівняно із конкурентами, ознак у різних сферах діяльності підприємства, які можна виміряти результативними економічними показниками, такими як: додатковий прибуток, вища ринкова частка, обсяг продажу.

Перелік конкурентних переваг визначається за допомогою детальної класифікації, де вказані різні підходи до відокремлення та групування ознак. Особливе значення вченими-економістами приділяється розгляду різновидів внутрішніх та зовнішніх переваг, у визначенні яких є певні суперечності: представлення технічних характеристик, дизайну, упакування продукції, а також рівня цін, збутової та комунікаційної політики поряд з ринковими умовами діяльностями та конкурентним середовищем в межах зовнішніх конкурентних переваг. Проте чітке розкриття змісту кожної окремої переваги сприяє кращому розумінню в контексті забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Оцінивши власні можливості використання конкурентних переваг, кожне торгівельне підприємство, що функціонує в умовах імпортної діяльності на українському ринку, може обрати для себе найбільш підлодящі напрямки для забезпечення власної конкурентоспроможності.

На завершення відзначимо, що на сьогоднішній день для досягнення високого рівня конкурентоспроможності торгівельних підприємств-імпортерів, що функціонують на українському ринку, важливими є певні передумови, які лежать в основі якісного забезпечення конкурентоспроможності.

– формування концепції управління конкурентоспроможним потенціалом підприємства як об`єктом діагностики, оцінки, прогнозування;

– вироблення теоретичних і методичних засад формування конкурентоспроможності підприємства;

– формування інструментарію оцінки власних переваг щодо конкурентів на ринку;

– удосконалення технології управління конкурентоспроможністю підприємства, визначення змісту його функцій, мотиваційних механізмів реалізації модернізаційних процесів ;

– визначення методів управління змінами, що забезпечують швидке пристосування до нововведень в умовах реалізації модернізаційних процесів;

– організація процесу формування й реалізації

стратегії управління конкурентоспроможним потенціалом в умовах реалізації модернізаційних процесів.

ВИСНОВКИ

За результатами дослідження позначено умови підвищення конкурентоспроможності торгівельного підприємства, що здійснює імпортну діяльність та показники її оцінки. Запропоновано підходи до забезпечення конкурентоспроможності торгівельного підприємства-імпортера, що працює на українському ринку. Відповідно до запропонованих підходів розглянуто пріоритетні показники та види діяльності із забезпечення конкурентоспроможності торгівельного підприємства-імпортера на українському ринку. Охарактеризовані важелі, що обумовлюють її досягнення. Окреслено передумови, які лежать в основі забезпечення конкурентоспроможності торгівельних підприємств-імпортерів, що функціонують на вітчизняному ринку.

Список використаних джерел

1. Воронкова А.Е. Управлінські рішення в забезпеченні конкурентоспроможності підприємства: організаційний аспект: [Монографія] / А.Е. Воронкова, Н.Г. Калюжна, В.І. Отенко. – Х.: ВД “ІНЖЕК”, 2008. – 512 с.

2. Захарчин Г.М. Забезпечення конкурентоспроможності та розвиток організаційної культури підприємства: сучасна парадигма і прикладний аспект: [Монографія] / Г.М. Захарчин, Л.С. Лісовська, А.А. Теребух. – Львів: Вид-во нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2009. – 440 с.

3. Тарнавська Н.П. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика: [Монографія] / Наталія Петрівна Тарнавська. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 570 с.

4. Яковлев Г.И. Управление конкурентоспособностью промышленных предприятий: теория и практика (на материалах работы предприятий промышленности): дис. … докт. экон. наук: 08.00.05 / Геннадий Иванович Яковлев. – Самара, 2007. – 310 с.

5. Латишев К.О. Підвищення міжнародної конкурентоспроможності продукції автобудівного підприємства: дис. …канд. екон. наук: 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). – Донецьк, 2013. – 210 с.

6. Лук’яненко Д.Г. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: [Монографія] / За заг. ред. Д.Г. Лук’яненка, А.М. Поручника: У 2-х Т. – К.: КНЕУ, 2006. – 816 с.

7. Пономаренко В.С. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства: [Підручник] / В.С. Пономаренко, Л.І. Піддубна. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2008. – 328 с.

8. Сіваченко І.Ю. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств: Кредитно-модульний курс: [Навч. посіб.] / За ред. І.Ю. Сіваченка, Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової. 3-тє вид. – К.: ЦУЛ, 2010. – 312 с.

9. Швагірева В.С. Формування системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств регіону на інноваційні основі / В.С. Швагірева, А.С. Донець, К.В. Неумоіна // Науковий вісник (ОДЕУ), 2016. – № 2 (234). – С. 158-168.

10. Швагірева В.С. Маркетинговий метод підвищення конкурентоспроможності підприємства / В.С. Швагірева, А. Донець, К. Неумоіна // Науковий вісник (ОДЕУ), 2014. – Спецвипуск № 3. – С. 209-220.

ХОМУТЕНКО
Віра Петрівна
homutenko-vera@mail.ru

к.е.н., професор, старший судовий експерт відділу інженерних, економічних, товарознавчих видів досліджень та оціночної діяльності, Одеський НДЕКЦ МВС України

УДК 336.226.3

ПІЛЬГИ З ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

THE EXEMPTIONS ON THE TAX FOR ADDED VALUE AS A TOOL FOR REGULATION OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT IN UKRAINE

ХОМУТЕНКО
Алла Віталіївна
allakhomytenko@mail.ru

к.е.н., доцент кафедри фінансів, Одеський національний економічний університет

Стаття присвячена дослідженню впливу пільг з ПДВ на соціально-економічні процеси в Україні. Проведено емпіричний аналіз обсягів надання пільг у галузевому та регіональному розрізі. Встановлено, що трансформації у механізмі надання пільг агропромисловому комплексу України негативно вплинуло на його розвиток, однак здійснили позитивний фіскальний ефект. Аргументовано необхідність забезпечення дотримання принципу прозорості при наданні пільг з ПДВ. Доведено, що пільги з ПДВ посилюють дисбаланс у розвитку регіонів. Запропоновано використовувати пільги з ПДВ як вбудовані амортизатори впливу на економічну кон'юнктуру.

Статья посвящена исследованию влияния льгот по НДС на социально-экономические процессы в Украине. Проведен эмпирический анализ предоставления льгот в отраслевом и региональном разрезе. Установлено, что трансформации в механизме предоставления льгот агропромышленному комплексу Украины негативно повлияло на его развитие, однако осуществили положительный фискальный эффект. Аргументированно необходимость обеспечения соблюдения принципа прозрачности при предоставлении льгот по НДС. Доказано, что льготы по НДС усиливают дисбаланс в развитии регионов. Предложено использовать льготы по НДС как встроенные амортизаторы влияния на экономическую конъюнктуру.

The article is devoted to the study of the effect of VAT exemptions on social and economic processes in Ukraine. An empirical analysis of the granting of benefits in the sectoral and regional contexts has been carried out. It was found that the transformation in the mechanism of granting benefits to the Ukrainian agro-industrial complex adversely affected its development, but they had a positive fiscal effect. The necessity of ensuring the observance of the principle of transparency when granting VAT benefits is argued. It is proved that the VAT exemptions increase the imbalance in the development of the regions. It is proposed to use VAT exemptions as built-in shock absorbers to influence the economic conjuncture.

Ключові слова: *податок на додану вартість, пільги, інструмент регулювання, регулююча функція, фіскальний ефект, агропромисловий комплекс*

Ключевые слова: *налог на добавленную стоимость, льготы, инструмент регулирования, регулирующая функция, фискальный эффект, агропромышленный комплекс*

Keywords: *value added tax, exemptions, regulatory instrument, regulatory function, fiscal effect, agro-industrial complex*

ВСТУП

Податок на додану вартість є одним з найбільш дієвих податкових інструментів, що застосовує світова практика для забезпечення динамічного соціально-економічного розвитку. Використання регулюючої функції ПДВ дозволяє впливати як на пропозицію, так і на попит товарів, що виробляються на митній території країни або ввозяться на неї. Тобто ПДВ, на ряду з іншими непрямими податками, може бути одночасно використаний як інструмент тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності та регулятор внутрішнього виробництва, впливаючи, таким чином, на різні сторони суспільного життя. Вплив ПДВ можна виразити через механізм його справляння, через систему побудови ставок, за рахунок яких він позначається на ціноутворенні та інфляції. Оскільки в Україні ставки ПДВ не змінюються вже протягом багатьох років, здебільшого регулююча функція ПДВ реалізується через систему податкових пільг. За рахунок застосування пільг на окремі види продукції або конкретні операції, а також пільг, що надаються окремим платникам, держава в особі органів державної влади має можливість забезпечити підтримку соціально і економічно значущих видів діяльності та соціаль-

но незахищених верств населення, впливати на захист навколишнього середовища та збереження природних ресурсів, сприяти активізації інноваційних процесів та інвестиційній спрямованості виробництва, стимулювати експорт вітчизняних товарів за кордон. З іншого боку, неефективна практика пільгового оподаткування сприяє формуванню значних втрат бюджетних ресурсів держави, що призводить до порушення економічної стабільності, гальмування розвитку економіки та зменшення рівня фінансової безпеки держави [1]. У цьому контексті надзвичайно важливо емпірично дослідити вплив податкових пільг з ПДВ на показники соціально-економічного розвитку країни та запропонувати напрямки підвищення ефективності застосування регулюючої функції цього податку.

МЕТА РОБОТИ полягає у дослідженні впливу наданих з ПДВ пільг на соціально-економічні процеси в Україні.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є ресурси Internet, нормативно-правові акти України, наукові публікації.

При проведенні дослідження використано статистичні методи та методи кількісного аналізу економічних показників, такі як: спостереження, порівняння, групування, структурування, узагальнення графічний та табличний.

РЕЗУЛЬТАТИ

Податкові пільги, на ряду зі списанням і скороченням податкових зобов'язань, відстроченням сплати податкових платежів, є вагомою складовою втрат бюджетних надходжень. Такі втрати, в свою чергу, можуть бути наслідком як порушення суб'єктами господарювання норм податкового законодавства, так і неефективної державної податкової політики. Як свідчать офіційні дані, найбільше втрат через надання податкових пільг з податку на додану вартість бюджет зазнав у 2015 р. – 50,5 млрд. грн. (рис. 1), що є наслідком різкого зростання загального обсягу наданих пільг.

Дослідження показало, що обсяг наданих з податку на додану вартість пільг за останні п'ять років мав стрибкоподібний характер (рис. 2). Найбільше пільг у вартісному вимірі, за період, що підлягав аналізу, було надано у 2015 р. – 66,5 млрд. грн., що на 46,38 % більше ніж у попередньому періоді. Це, на нашу думку, здебільшого є наслідком складного соціально-економічного становища в країні та активізації дії спеціального режиму з ПДВ для аграріїв [3]. Водночас, вже у 2016 р. такий інструмент притерпів трансформації – кошти, які зараховувалися на спеціальні рахунки сільськогосподарських підприємств, стали диференційованими залежно від виду діяльності [4], що обумовило найменший показник обсягу наданих пільг – 35,6 млрд. грн., на 46,49% менше ніж у 2015 р. Так, у 2016 р. за операціями з постачання: зернових і технічних культур на спеціальні рахунки сільськогосподарських підприємств зараховувалось 15% сплачених коштів, продукції тваринництва – 80 %, інших с/г товарів і послуг – 50 %.

З метою доведення тези щодо впливу пільг, наданих аграріям, на загальний обсяг пільг з ПДВ необхідно розглянути структуру таких пільг за видами економічної діяльності. Проведений аналіз показав, що у розрізі видів економічної діяльності, найбільше втрат бюджет зазнає від надання пільг переробній промисловості; оптовій та роздрібній торгівлі; ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів; транспорту, складському господарству, поштовій та кур'єрській діяльності; сільському, лісовому та рибному господарствам (табл. 1).

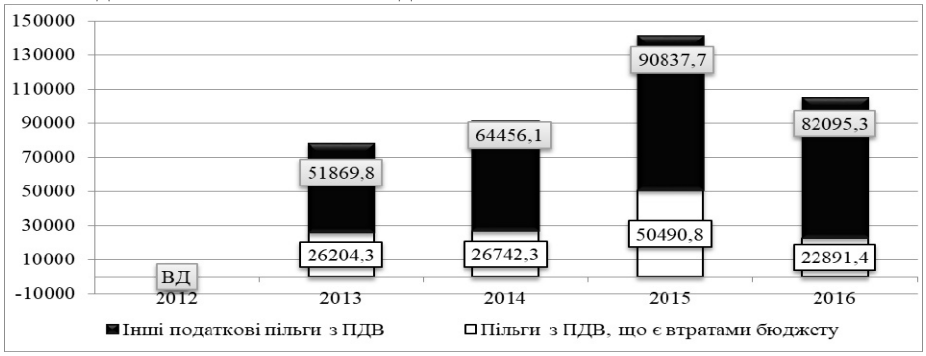


Рис. 1. Структура податкових пільг з податку на додану вартість в Україні за 2012–2016 р., млрд. грн. [складено автором за даними [2]]

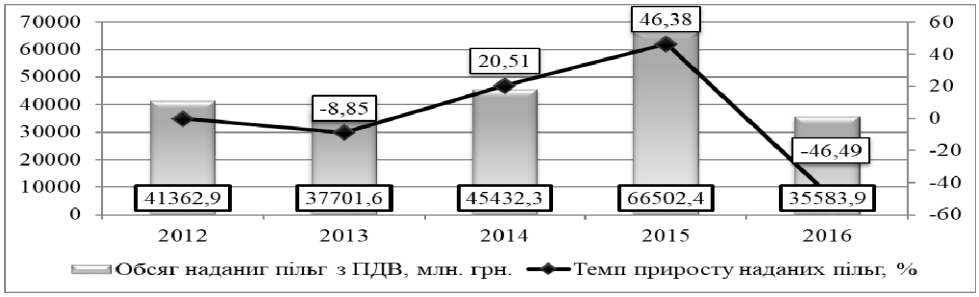


Рис. 2. Динаміка обсягів наданих пільг з ПДВ в Україні за 2012–2016рр., млн. грн. [складено автором за даними [2]]

Таблиця 1

Обсяги податкових пільг з ПДВ у розрізі основних видів економічної діяльності за 2012- 2016 рр., млн. грн. [*складено автором за даними [2]*]

Назва виду діяльності за КВЕД	2012	2013	2014	2015	2016
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	21725,7	16140	21892,2	48251,2	13820,9
Добувна промисловість та розроблення кар'єрів	22195,2	5043,7	5468,5	4391,9	6099,1
Переробна промисловість	5424,1	22762,6	27934,7	36601,1	40296,3
Будівництво	368,4	419,2	573,4	643,5	1188,7
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	14149,3	10662,2	12012,1	15522,6	18465,9
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	1098,6	11066,5	12216,7	16481,1	14027,6
Інформація та телекомунікації	-	648,7	509,5	754,5	997,2
Фінансова та страхова діяльність	351,6	148	246,2	289,1	614,5
Операції з нерухомим майном	1002,2	520,7	587,7	1199,5	665,3
Державне управління й оборона; обов'язкове загальнодержавне страхування	172,7	146,4	118	109,7	156,6
Освіта	6395,1	1912,8	1614	1983,1	2395,7
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	539,1	877,8	786,3	1014,3	1352,2

Як видно з табл. 1 саме сільське господарство у 2015 р. отримало найбільший обсяг пільг з ПДВ – 48,3 млрд. грн., однак вже у 2016 р. їм надано на 71,36 % менше. Тобто наша гіпотеза підтвердилась – пільги аграріям здійснили найбільший вплив на загальний обсяг пільг з ПДВ. Крім того, трансформація механізму надання пільг сільському, лісовому та рибному господарству у 2016 р. відобразились на розвитку галузі – кількість таких суб'єктів господарювання скоротилась майже на 6 % у порівнянні з 2015 р., тоді як у 2015 р. відбулось їх збільшення на 4,78 %., а у 2014 р. – на 6,48% у порівнянні з попередніми роками [5]. Аналогічна тенденція простежується й за фінансовими результатами суб'єктів господарювання до оподаткування. Так, у 2015 р. прибуток аграріїв зріс на 375,78 % у порівнянні з 2014 р. (при інфляції у 43,3% [6]), а у 2016 р. зменшився на 11,66 % у порівнянні з попереднім періодом [5]. Більш того, слід зауважити, що ця галузь у 2015 р. чи не єдина продемонструвала прибуток у розмірі 103,1 млрд. грн., тоді як в цілому по Україні загальний збиток працюючих суб'єктів господарювання, з урахуванням отриманого прибутку, зафіксовано у розмірі 340,1 млрд. грн. [5]. З наведеного слідує, що пільги з ПДВ для аграріїв позитивно впливали на розвиток сільського господарства в Україні.

Варто також зазначити, що зміни у механізмі оподаткування сільського, лісового та рибного господарства позначилися на фіскальній ефективності ПДВ – надходження від цієї галузі до Державного бюджету України у 2016 р. зросли на 740,3 % порівняно з 2015 р., тоді як у 2015 р. зростання становило 92,1 %, а у 2014 р. взагалі був від'ємний приріст відносно попереднього року (рис. 3). Тобто, здійснені заходи у 2016 р. призвели до скорочення розриву між обсягами пільг, наданих аграріям, та надходженнями ПДВ від цієї галузі. Якщо у 2015 р. розрив складав 3556,0 %, то вже у 2016 р. – 24,6%, що свідчить про суттєве покращення показника покриття бюджетних втрат надходженнями ПДВ від цієї категорії платників.

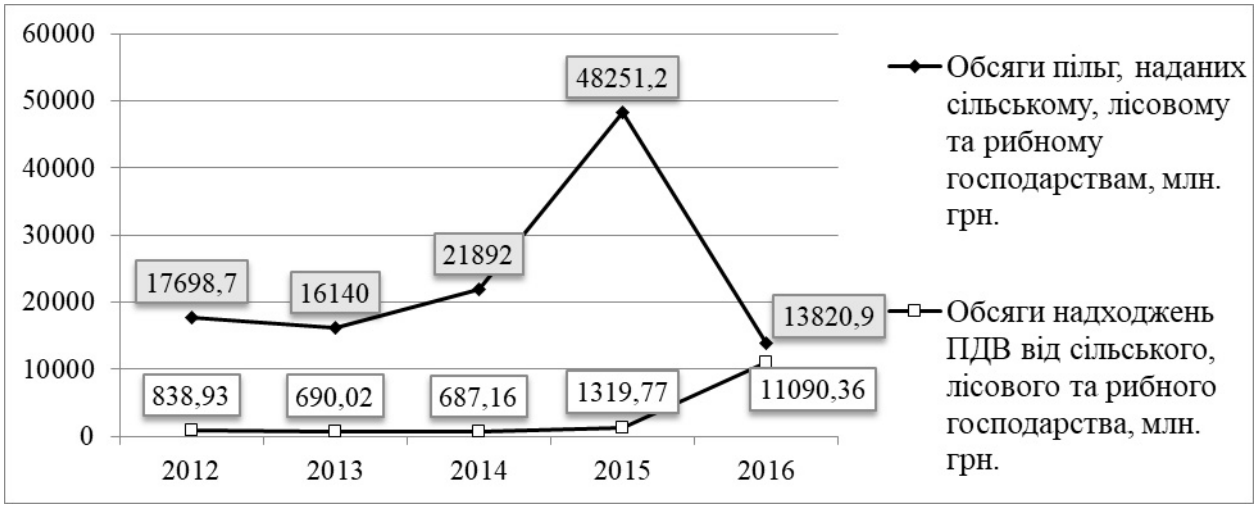


Рис. 3. Динаміка обсягу наданих пільг та обсягів надходжень ПДВ від сільського, лісового та рибного господарств в Україні за 2012–2016 рр., млн. грн. [складено автором за даними 2]

Ще однією зміною у податковому законодавстві, яка повинна була зменшити обсяги наданих пільг з ПДВ з 1.01.2015 р. було скасування спецрежиму для підприємств переробної галузі, до яких відносять: м’ясні, молочні, олійні, цукрові, борошно-круп’яні, концерні, спиртовно-бродильні, тютюнові, вино переробні та ін. Водночас, дані, наведені у табл. 1, демонструють нелогічне збільшення обсягу наданих переробній промисловості пільг з ПДВ – на 31% у порівнянні з попереднім роком. При цьому кількість переробних підприємств в Україні у 2015 р. зменшилась на 6,5 % [5]. Пояснення такого розходження у податковому законодавстві ми не знайшли, що може свідчити про його недосконаліть та непрозорість надання пільг з ПДВ в нашій країні.

Таким чином, усе вище зазначене свідчить про те, що реформування системи пільг з ПДВ для агропромислового комплексу з 1.01.2016 р. здійснило позитивний фіскальний та негативний економічний та, як наслідок, соціальний ефект. Посилення кожного з таких ефектів слід очікувати й у 2017 р., у якому повністю скасовано пільги аграріям [7].

Галузевий розподіл пільг з ПДВ відображається на їх регіональній структурі. Проведений аналіз обсягів наданих пільг з ПДВ у регіональному розрізі показав, що протягом 2012-2016 рр. стабільними лідерами були: м. Київ, Дніпропетровська, Донецька, Київська, Харківська, Одеська, Полтавська області (табл. 2). Крім того, м. Київ протягом всього періоду займало першу позицію щодо втрат бюджету, на другому місці здебільшого була Дніпропетровська область, на третьому – Донецька. Це, на нашу думку, можна пояснити значною кількістю платників податку у цих регіонах. Так, наприклад, у м. Київ у 2016 р. було зареєстровано близько 30% усіх платників ПДВ в Україні – 69106 од. [2] Більш того, 90,7% усіх зареєстрованих підприємств у м. Київ були платниками ПДВ [2; 5]. Аналіз структури зареєстрованих суб’єктів господарювання показав, що у столиці сконцентрована найбільша кількість підприємств переробної промисловості (6234 од. або 18,8% усіх активних підприємств [5]), яка й зайняла першість у 2016 р. У вартісному вимірі у столиці також найкращий показник – обсяг реалізованої продукції київськими підприємствами у 2016 р. складав 40,1% загального показника по Україні [5]. Все це й обумовило лідерство м. Київ за обсягом отриманих пільг з ПДВ.

Таблиця 2

Структура наданих пільг з ПДВ за регіонами [*складено автором за даними [2]*]

	2012	2013	2014	2015	2016
1	2	3	4	5	6
АР Крим	2028,9	1459,8	0	0	0
Вінницька	1350,8	1478,1	2108,5	3582,4	1546,9
Волинська	780,5	766,6	1211,4	1032,5	1051,6
Дніпропетровська	2150,8	1942,7	2769,6	3720,4	1799,8
Донецька	3720,3	3402,3	2189,7	2165,7	1743,6
Житомирська	951,6	869,7	1100,9	1771,8	1342,2
Закарпатська	1038,9	1138,7	1487,3	1245,9	1442,7
Запорізька	1601,9	1254,8	1739	2234,5	1508,7
Ів.-Франківська	1146,5	740,6	2660	1350,1	1987,1
Київська	4819,9	3584,1	3769,1	5537,1	2705,4
Кіровоградська	1619,4	2025	1448,5	3409,9	1438,2
Луганська	1049,6	969,7	490,8	850,5	375,7
Львівська	1521,1	1547,3	2225,6	2415,8	2059,1
Миколаївська	872	791,1	1214,4	1931,7	647,7
Одеська	1956,5	2016,5	2384,6	3915	2253,7
Полтавська	3734,9	2665,1	3301,3	7284,9	2252,5
Рівненська	830	831,4	1176,2	1671,6	1004,4
Сумська	1654,8	1467,6	1755,4	2872,4	937,7
Тернопільська	978,5	1047,8	1375,6	1558,9	1073,4
Харківська	2412,8	2275,2	3100,3	4366,7	3017,2
Херсонська	100,5	802,5	1288,7	1687,7	816,4
Хмельницька	1218,8	1161,1	1823,2	3439,1	940
Черкаська	2454	2197,4	2958	4435,5	1806,7

Продовження табл. 2

1	2	3	4	5	6
Чернівецька	428,9	373,4	374,1	565,5	391,1
Чернігівська	941	893,1	1480,1	3456,8	1442,1
м. Київ	8160,3	11683,8	6410,9	10458,6	11488,2
м. Севастополь	322	400,9	144,4	0	0
Центральний офіс	37576	39901,9	31923,8	40351,8	112447
Загалом по Україні, млн. грн	88322	78074,1	91198,4	141329	104987

З наведеного видно, що найбільш економічно розвинуті регіони отримують найбільший обсяг пільг з ПДВ, що свідчить про те, що цей податок не використовується в Україні як інструмент розвитку окремої території, він лише посилює відставання одних та лідерство інших.

ВИСНОВКИ

Проведений емпіричний аналіз показав, що в Україні поки не вдалось сформувати оптимальний механізм справляння податку на додану вартість, який би при високій фіскальній ефективності забезпечив позитивний регулюючий вплив на економічні процеси. Вважаємо, що проведені зміни є свідченням реалізації необґрунтованої податкової політики зокрема та державної взагалі. На нашу думку, пільги з ПДВ в Україні й досі використовуються як інструмент маніпулювання, а не як влаштований амортизатор впливу на економічну кон'юнктуру. На ряду з пільгами, виходячи зі світової практики, пропонується застосовувати інші елементи ПДВ як інструменти стимулювання соціально-економічного та екологічного розвитку як окремих регіонів, так і країни в цілому, наприклад, запровадити диференційовані ставки для різних груп товарів. Це дозволить ліквідувати галузеві та регіональні диспропорції та дотримуватися принципу соціальної справедливості як для працюючих суб'єктів господарювання, так і для громадян з різним рівнем доходу.

Список використаних джерел

1. Оксенюк О.І. Аналіз системи пільг з ПДВ та втрат бюджету [Електронний ресурс] / О.І. Оксенюк // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Сер.: Економічні науки. – 2014. – № 1. – С. 157-162. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhdtu_econ_2014_1_22

2. Лист ДФС № 12053 від 15.09.2017 року про розгляд запиту на отримання публічної інформації

3. Хомутенко А.В. Особливості оподаткуван-ня податком на додану вартість підприємств аграр-ного сектору економіки України / А.В. Хомутенко, В.П. Хомутенко // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Розвиток національної економіки: теорія і практика» (3–4 квітня 2015 р.), м. Івано-Франківськ – Тернопіль: Крок. – 2015. – С. 163-165.

4. Закону України від 24 грудня 2015 року № 909-VIII "Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/

5. Офіційний веб-сайт: Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

6. Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://index.minfin.com.ua/index/gdp

7. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755 – VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/card/2755-17

ЛИСТ-ВІДПОВІДЬ СТОСОВНО ПЛАГІАТУ

У журналі "Економіка. Фінанси. Право", № 10 за 2017 р. (С. 56-60) був опублікований огляд "Обережно – плагіат!". Редакція журналу отримала лист від ректора Львівського торгівельно-економічного університету.

ЦЕНТРАЛЬНА СПІЛКА СПОЖИВЧИХ ТОВАРИСТВ УКРАЇНИ
ЛЬВІВСЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
вул. Тутан-Барановського, 10,
Львів, Україна, 79005
тел.: +38 (032) 275 65 50; 295 81 02
факс: +38 (032) 295 81 02
e-mail: lute@lute.lviv.ua

THE ASSOCIATION OF CONSUMER SOCIETIES OF UKRAINE
LVIV UNIVERSITY OF TRADE AND ECONOMICS
10, Tuhan-Baranovskoho street,
Lviv, Ukraine, 79005
tel.: +38 (032) 275 65 50; 295 81 02
fax: +38 (032) 295 81 02
e-mail: lute@lute.lviv.ua

16.01.2018 р. № 19/01.08

на №

Редактору щомісячного
інформаційно-аналітичного журналу
«Економіка. Фінанси. Право»
п. Туманян А. О.
м. Київ, вул. Хрещатик, 44

Шановна Анно Оганесівно!

Щодо Вашого звернення від 26.12.2017р. за № 45 повідомляємо наступне, що із пояснень доц. Бойка Р. В., він протягом тривалого часу проводив науково-методичну співпрацю з доц. Душко З. О. Це спонукало до написання спільної статті щодо сутності аудиту, до якої ним були окреслені актуальність, проблеми та завдання статті.

Із статтею В. В. Головача «Поняття аудиту» опублікованою у науково-практичному журналі «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» у № 2 за 2012 рік (с. 53-57) він ознайомлений не був.

Щодо спільної статті, то варіант поданий до друку, за його словами, не викликав жодної недовіри, оскільки попередня співпраця з більш досвідченим колегою, не давала таких підстав.

Доц. Бойко Р.В. приніс своє письмове вибачення к.ю.н. В. В. Головачу та запевнив, що відкликає своє співавторство із статті «Пошук універсального визначення поняття аудиту», що опублікована у Віснику Львівської комерційної академії за 2015 рік (випуск 48).

Доц. Душко З. О. в Університеті не працює з серпня 2016 р., коли з нею були припинені трудові відносини.

З повагою,
Ректор **П. О. Куцик**

www.lute.lviv.ua