

Вінницький національний технічний університет  
Факультет менеджменту та інформаційної безпеки  
Кафедра підприємництва, логістики та менеджменту

**Пояснювальна записка**  
до бакалаврської кваліфікаційної роботи

на тему:  
«ІНСТИТУЦІОНАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ  
ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ (НА ПРИКЛАДІ ВІННИЦЬКОЇ ТОРГОВО-  
ПРОМИСЛОВОЇ ПАЛАТИ)»

08-47. БДР.001.00.000ПЗ

Виконала: студентка групи П18-МС  
спеціальності 076 «Підприємництво,  
торгівля та біржова діяльність»

Рязанова А. М. \_\_\_\_\_

Керівник: к.е.н., доцент каф. ПЛМ  
Шварц І. В. \_\_\_\_\_.

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2020 р.

Рецензент: \_\_\_\_\_

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2020 р.

## АНОТАЦІЯ

Рязанова А. М. Бакалаврська дипломна робота на тему: «Інституціональне забезпечення підприємницької діяльності в Україні (на прикладі Вінницької торгово-промислової палати)».

Бакалаврську роботу присвячено інституціональному забезпеченню підприємництва в Україні. Розглянуто сутність та особливості підприємницької діяльності, правове забезпечення та інфраструктуру підтримки підприємницької діяльності в Україні. Проведено дослідження діяльності Вінницької торгово-промислової палати як інституту підтримки підприємництва у Вінницькій області. Обґрунтовано пропозиції щодо удосконалення забезпечення підприємницької діяльності суб'єктів господарювання в Україні та у Вінницькій області.

Ключові слова: підприємництво, інфраструктура, торгово-промислова палата, інституціональне забезпечення, організації, суб'єкти господарювання, маржинальний дохід, рентабельність.

## ANNOTATION

Ryazanova AM Bachelor's thesis on the topic: "Institutional support of entrepreneurial activity in Ukraine (on the example of Vinnytsia Chamber of Commerce and Industry)".

The bachelor's thesis is devoted to the institutional support of entrepreneurship in Ukraine. The essence and features of business activity, legal support and infrastructure of business support in Ukraine are considered. A study of the activities of the Vinnytsia Chamber of Commerce and Industry as an institution to support entrepreneurship in the Vinnytsia region. Proposals for improving the business activities of business entities in Ukraine and in Vinnytsia region are substantiated.

Key words: production, infrastructure, chamber of commerce and industry, institutional economy, organizations, business entities, trade economy, marginal income, profitability.

## ЗМІСТ

ВСТУП	4
1 ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ СКЛАДОВІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	
1.1 Суть та особливості підприємницької діяльності	7
1.2 Правове забезпечення підприємницької діяльності в Україні	15
1.3 Інфраструктура забезпечення підприємницької діяльності	19
2 АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ВІННИЦЬКОЇ ТПП ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	
2.1 Загальна характеристика Вінницької ТПП	27
2.2 Аналіз основних показників діяльності Вінницької ТПП у 2017-2019 рр.	33
2.3 Аналіз діяльності Вінницької ТПП щодо забезпечення підприємницької діяльності суб'єктів господарювання у 2017-2019 рр.	43
3 ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УКРАЇНІ	
3.1 Використання іноземного досвіду для удосконалення ефективності торгово-промислових палат в Україні	51
3.2 Пропозиції для удосконалення законодавчої бази підтримки підприємництва в Україні	58
3.3 Шляхи розвитку інфраструктури підтримки підприємництва в регіоні	64
ВИСНОВКИ	81
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	85
ДОДАТКИ	91

## ВСТУП

**Актуальність теми.** Проблема забезпечення підприємницької діяльності завжди була значущою для нашої держави, оскільки малий бізнес та підприємництво – це основа розвитку будь-якої національної економіки. Варто відзначити виключно важливу роль підприємств малого бізнесу у розвитку науково-технічного прогресу через ряд обставин, а саме: високий рівень їх адаптивності до інновацій, широкі можливості для швидкого технічного переозброєння та порівняно невеликі потреби у капіталовкладеннях та прискорений термін окупності. Враховуючи недостатній рівень підтримки підприємництва в Україні, обрана тема бакалаврської роботи, беззаперечно, є актуальною та своєчасною.

На сьогоднішній день підприємництво – це особливий вид економічної активності (під якою ми розуміємо діяльність, направлену на отримання прибутку), яка заснована на самостійній ініціативі, відповідальності і інноваційній підприємницькій ідеї. Проблема підприємництва є досить актуальною у наш час і їй присвячено праці багатьох науковців, зокрема Б.Ф. Купчак, Нікіфоров П.О., А. С. Філіпенко, В. А. Вергун, О.І. Харитонюк.

Проте середовище сучасного бізнесу швидко змінюється і, відповідно, інститути забезпечення підприємницької діяльності також мають бути адаптивними і гнучкими. Тому проблематика їх розвитку наразі є актуальним питанням, що потребує подальшого вдосконалення.

Маючи неврівноважену економічну ситуацію в країні, на яку безпосередньо впливають зовнішні та внутрішні негативні чинники, малий та середній бізнес потребує опори та допомоги, здійснення виваженої політики держави.

**Метою роботи** є обґрунтування рекомендацій для удосконалення інституціонального забезпечення підприємницької діяльності суб'єктів господарювання в Україні.

Відповідно до мети, поставлені такі **завдання дослідження** :

- дослідити суть та особливості підприємницької діяльності;
- проаналізувати правове забезпечення підприємницької діяльності в Україні;
- розглянути складові інфраструктури забезпечення підприємницької діяльності;
- вивчити особливості діяльності Вінницької ТПП;
- проаналізувати основні показники діяльності Вінницької ТПП у 2017-2019 рр.;
- дослідити діяльність Вінницької ТПП щодо забезпечення підприємницької діяльності суб'єктів господарювання у 2017-2019 рр.;
- розглянути можливість використання іноземного досвіду для удосконалення ефективності торгово-промислових палат в Україні;
- розробити пропозиції для удосконалення законодавчої бази підтримки підприємництва в Україні;
- обґрунтувати шляхи розвитку інфраструктури підтримки підприємництва в регіоні.

**Об'єкт дослідження** – інфраструктура забезпечення підприємницької діяльності в Україні.

**Предмет дослідження** – діяльність Вінницької ТПП як інституту забезпечення підприємницької діяльності.

**Методи дослідження:** методи теоретичного узагальнення, логічного аналізу та синтезу, системний підхід – для визначення ролі торгово-промислових палат у стимулюванні розвитку бізнесу та обґрунтуванні шляхів удосконалення інституціонального забезпечення підтримки підприємництва в Україні; SWOT-аналіз; коефіцієнтний та графічний методи – для аналізу показників діяльності Вінницької торгово-промислової палати.

**Наукова новизна одержаних результатів** полягає у розширенні і удосконаленні теоретико-методичних положень, що пов'язані з інституціональним забезпеченням підприємницької діяльності, а також

розробці практичних рекомендацій для розвитку інфраструктури підтримки підприємництва у Вінницькій області та в Україні.

**Практичне значення одержаних результатів.** Сукупність пропозицій і рекомендацій, обґрунтованих у роботі, зокрема шляхи удосконалення забезпечення підприємницької діяльності суб'єктів господарювання та пропозиції для розвитку інфраструктури підтримки підприємництва в Вінницькій обл. придатні для використання не тільки на регіональному, а й на загальнодержавному рівні.

**Особистий внесок.** Усі результати, наведені у бакалаврській кваліфікаційній роботі, отримані самостійно.

Теоретико-методологічну та інформаційну основу дослідження становлять основні теоретичні положення та прикладні дослідження у галузі підприємництва, регіонального розвитку та інституціонального управління, матеріали Вінницької ТПП, фінансова звітність Вінницької ТПП 2017-2019 роки.

**Апробація результатів роботи.** Результати досліджень, викладені у бакалаврській роботі, оприлюднені на XLIX науково-технічній конференції факультету менеджменту та інформаційної безпеки ВНТУ (м.Вінниця, 2020 р.) [18].

# 1 ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ СКЛАДОВІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

## 1.1 Суть та особливості підприємницької діяльності

Погляди суспільства та науковців на сутність підприємництва формувалися протягом тривалого часу еволюції і змінювалися в залежності від рівня продуктивних сил, відносин власності, поширення в суспільстві певних форм організації виробництва. Кожний виток розвитку суспільства істотно доповнював зміст підприємництва новими гранями, суттєво збагачуючи його.

Поняття підприємця і підприємництва як посередника переважало в середні віки і прижилось в подвійному значенні: як організатор масових видовищ або як керівник певного виробничо-будівельного проекту. Своєрідна риса підприємця того часу – організаторський хист, тобто організація певної справи в межах виділеного часу, об'єктів та ресурсів.

Як науковий термін поняття “підприємець” було присутнє у роботах англійського економіста початку XVIII ст. Річарда Кантильйона. Він сформував і дослідив першу концепцію підприємництва, а під значенням «підприємця» розумів людину, що діє в умовах ризику. В ті часи торговці, фермери, ремісники та інші дрібні власники купували товар за однією ціною, а продавали – за іншою, відповідно судження про підприємництво мало значення вузьке і практично ідентичне до спекулятивних дій.

Французький фізіократ К.Бодо пішов далі розвинув вчення Річарльда Кантильйона і відмітив, що підприємець повинен мати конкретні здібності, володіти інформацією та певними знаннями [1].

Французький економіст Тюрго мав схожу думку з К. Бодо але вважав, що підприємець повинен мати здатність володіти не лише певною інформацією, але й мати певний капітал для справи. Він зазначав, що капітал слугує основою усієї економіки, а прибуток – мета успіху підприємця, основа розвитку виробництва.



Американський вчений П. Друкер основними мотивами підприємницької діяльності називає привласнення матеріальних цінностей (підприємницького доходу), набуття влади, шанування, допитливість, створення нових цінностей і т. д. [2].

Велику роль у розробці теорії підприємництва відігравав відомий німецький соціолог М. Вебер, який підкреслив, що підприємництво (бізнес) виступає носієм раціональної поведінки в економіці. У його наукових працях відображений ідеальний тип підприємця з яскраво вираженими етичними якостями.

А. Сміт, шотландський економіст а філософ-етик, вбачав підприємця як власника, під цим кутом зору, він розглядав його дії в економічному житті, мотивацію, цілі, поведінку, психологію його рішень. Вчений зазначав, що підприємець керується лише власним інтересом в справі та переслідує вигоду задовольняючи суспільні потреби задля якої знаходиться постійно у ризику[3].

Проте не лише інтереси та вигода обумовлюють діяльність підприємця. Адже в умовах ринкового середовища існує безліч суб'єктів підприємницької діяльності, між якими весь час присутня конкурентна боротьба за головний приз — прибуток. Отримати його можна лише за умови застосування найефективнішого варіанта економічного ризику, використання ресурсів, новаторських ідей, постійної праці. Це змушує підприємця використовувати найкращі якості працівників: організаторські здібності, цілеспрямованість, творчість, сумлінну працю. Намагання проявити себе як особистість у певній сфері діяльності, реалізувати свої ідеї та результати праці, досягти поставлених цілей, зробити їх надбанням суспільства – це також мета підприємця, яка відіграє вагомую роль у житті суспільства і є його рушієм. Усе це робить підприємництво локомотивом економічного, соціального і культурного розвитку людського суспільства.

Підприємцю нового стилю є властиві риси стриманості і скромності, цілеспрямованості, рішучості та обачності, уміння і наполегливості, відданість

справі. Але водночас йому не властиві марнотратство показна розкіш, бажання мати владний статус через свою діяльність. На думку М. Вебера, найвищий критерій визнання для веберівського підприємця – почуття виконаного обов'язку. На думку Вебера, нові підприємці – люди з надзвичайною силою характеру і духу. Серед мотивів підприємницької діяльності М. Вебер відзначав прагнення до влади й почесностей, реально досягти яких можна лише завдяки багатству [2].

Одними з найкращих у розробці теорії підприємництва вважаються праці айстро-американського економіста і соціолога Й. Шумпетера. При вивченні теорії економічного розвитку капіталізму в центрі “людського фактора” він позначив підприємця, в якому втілені найкращі соціально-культурні цінності ділової людини, що стала двигуном економічного і науково-технічного прогресу у ХХ столітті. Підприємницьку функцію Й.Шумпетер ідентифікував із функцією економічного лідерства і новаторства. Виробництво сучасності він досліджував як відповідну взаємокомбінацію засобів і працівників. Йозеф Шумпетер: «Завдання підприємців – реформувати і революціонізувати спосіб виробництва шляхом впровадження винаходів, а в більш загальному змісті – через використання нових технологічних можливостей для виробництва нових товарів або колишніх товарів, але новим методом, завдяки відкриттю нового джерела сировини або нового ринку готової продукції – аж до реорганізації попередньої і створення нової галузі промисловості» [4].

Протягом тривалого часу поняття “підприємець” прирівнювалось із поняттям “власник”. Однак, із другої половини ХІХ століття з'явилась необхідність докладно окреслити відмінність між поняттям «підприємець» і «власник-капіталіст», оскільки відбулося розмежування капіталу-власності від капіталу-функції. Процес прийняття рішення все частіше переходив від власника капіталу до капіталіста-управлінця (менеджера).Така тенденція посилилася із виникненням корпоративної форми підприємств, яка має в собі чіткий зв'язок між підприємцем і власником[2].

Поняття «підприємництво» надзвичайно широке і містке. У ньому переплітаються сукупність економічних, юридичних, політичних, історичних, соціальних і психологічних відносин. Набуло воно такого значення протягом значного часу, постійно змінюючись під впливом базисних і надбудовних інститутів, психології, людей тощо.

Підприємницька діяльність (підприємництво) – це ініціативна, самостійна діяльність осіб або підприємств (фірм), націлена на отримання прибутку, або особистого доходу, і яка здійснюється на власний ризик та під власну майнову відповідальність.

В. Сизоненко, дослідивши широкий ряд видань про підприємницьку діяльність, навів таке визначення: «Підприємництво – розвиток інноваційної ідеї в процесі самоорганізації та саморозвитку підприємства у взаємодії з внутрішнім і зовнішнім середовищами його функціонування» [5].

Я вважаю, таким чином, підприємництво – це систематизована, самостійна, ініціативна, здійснювана на власний ризик діяльність, спрямована на таке поєднання факторів виробництва, щоб можна було отримати максимальний прибуток, а підприємець – суб'єкт, що поєднує в собі організаторські, новаторські і комерційні здібності для пошуку і розвитку нових методів виробництва і має на меті отримання максимального прибутку з мінімальною збитковістю.

На сьогоднішній день підприємництво розуміють як : особливий вид економічної активності (під якою ми розуміємо доцільну діяльність, направлену на отримання прибутку), яка заснована на самостійній ініціативі, відповідальності і інноваційній підприємницькій ідеї. Проблема підприємництва є досить актуальною у наш час.

Підприємництво виступає як особливий вид економічної активності, бо його початковий етап пов'язаний, найбільше, лише з ідеєю – результатом інтелектуальної діяльності, що згодом приймає матеріалізовану форму[6].

Сучасне підприємництво характеризується обов'язковою наявністю в своєму складі інновацій – будь то виробництво нового товару, зміна профілю

діяльності або заснування нового підприємства. Нова система управління виробництвом, якістю, впровадження нових методів організації виробництва або нових технологій – це також інноваційні моменти.

У сучасних умовах господарювання кожний підприємець функціонує в умовах досить глибокої спеціалізації виробництва, що виникла на основі розподілу праці.

Ринкова економіка будь-якої країни не може існувати без підприємництва тому що – основа процвітання і людей та держави. Основою для виникнення та розвитку підприємництва виступає така форма організації виробництва товарів і послуг, яка здійснюється тими, кому належать фактори виробництва[7]. Отже, підприємництво слід розглядати як провідну, об'єктивно обумовлену ланку реалізації власності і, перш за все, власності на засоби виробництва, бо той, хто є власником засобів виробництва, може, здійснивши найм робочої сили (або без нього: сам чи зусиллями своєї родини), організувати процес виробництва, керувати цим процесом або доручати керівництво якомусь іншому працівнику, привласнювати результати цього виробництва і розпоряджатись на свій розсуд тією часткою прибутку, яка залишиться після сплати податків і платежів до бюджету.

Будь-який підприємець потребує ефективних сприятливих партнерських зв'язків: тільки в такому випадку він може ефективно діяти в рамках того або іншого фрагменту цілісного виробничого процесу. Ситуація, коли всі підприємці організують відносно ізольований від загального економічного процесу ланцюг партнерських зв'язків. В умовах ринку від підприємця є потрібним вправність, і навіть схильність діяти спільно з іншими підприємцями і вести постійний пошук найбільш ефективних партнерських зв'язків, в ході якого підприємець здійснює розширення, переорієнтацію своєї діяльності [8].

Метою підприємницької активної діяльності є виробництво і пропозиція на ринку такого товару, на який є попит і який приносить підприємцеві прибуток. Здійснення підприємницької діяльності на ефективному рівні,

можливе лише при наявності певної суспільної ситуації – підприємницького середовища, під яким розуміється в першу чергу ринок, ринкова система відносин, а також, власна свобода підприємця, тобто його особиста незалежність, що дозволяє прийняти таке підприємницьке рішення, яке, з його точки зору, буде найбільш ефективним, дієвим і максимально прибутковим [2].

Суть підприємництва більш глибоко розкривається через його основні функції, які характеризують напрями діяльності суб'єкта ринкових відносин, його цілі та досягнення .

Роль підприємця в забезпеченні ефективної діяльності виробництва визначається його функціями, ключовими з яких є :

- підприємець втілює ініціативу поєднання факторів виробництва в єдиний процес з метою виробництва товару чи послуги;
- підприємець бере на себе важливе завдання – прийняття рішень у процесі ведення бізнесу;
- підприємець – це новатор. Він впроваджує на ринку нові товари, нові технології, прогресивні способи обслуговування споживачів, нові сфери прикладання капіталу;
- підприємець – це людина, котра йде на ризик. Він ризикує своїм часом, працею і діловою репутацією, а також своїми коштами і коштами інших власників.

Сучасний підприємець – це переважно «груповий портрет», де основні підприємницькі функції виконують різні спеціалісти. Але скажімо, в акціонерному товаристві ризик беруть на себе власники акцій, надаючи грошові кошти, а управління виробництвом здійснюють менеджери, а рада директорів приймає рішення з економічних питань[9].

Розвиток підприємництва завжди відбувається у середовищі функціонування певної соціально-економічної системи. Саме тому для його безпосереднього відтворення необхідні певні умови.

Економічними підставами є існування приватних, колективних і державних власників, що сприяє свободі підприємницької діяльності і забезпечує її. На цьому сформована свобода підприємницької діяльності, а також, можливість самостійно, на свій страх і ризик приймати рішення про використання майна, продукції, прибутків та можливих збитків.

Політичні передумови – це гарантії суб'єктам господарювання, щодо збереження їхньої власності. Інститути державної влади повинні створити через податкову, кредитну, митну та іншу політику сприятливий політичний стан для підприємництва.

Правові передумови підприємництва базуються на законодавстві та нормативних документах. Чинне законодавство має гарантувати підприємцям, незалежно від організаційних форм діяльності, які вони обрали, рівні права між собою та мати рівні можливості для доступу до матеріально-технічних, фінансових, природних, інформаційних та інших ресурсів для їх ефективної діяльності. Держава повинна законодавчо забезпечити свободу конкуренції.

Психологічні передумови підприємництва – це створення позитивної суспільної думки щодо розвитку підприємницької діяльності. Необхідність усунення психологічних бар'єрів у цій справі надзвичайно велика, оскільки подолання консервативних поглядів і оцінок у частини громадян (що склалися протягом минулих десятиліть) сприятиме розвитку підприємницької діяльності[9].

Основними рушійними силами прогресу підприємництва є потреби, інтереси, прагнення до створення матеріальних і духовних благ, ділова творчість людини, мотивація, конкуренція, стимули.

Потреби можуть випередити рівень виробництва. Це обумовлено тим, що розвиток суспільства, а отже, і підприємництва, породжує такі потреби, що не можуть бути задоволеними наявними продуктивними силами. Збільшення цих потреб нашоухується на вузькі рамки можливостей задоволення їх, що спричиняє потребу в нових продуктивних силах (технологія, техніка, упровадження нових професій та інше).

Однією з рушійних сил підприємництва є також економічний інтерес, що представляє собою форму реалізації потреби. Можливість задоволення різнопланових потреб, що виникають, – завдання підприємця. Він є носієм всіх економічних інтересів – особистого, колективного, суспільного, групового, сімейного. Реалізація економічного інтересу допомагає оперативно розв'язувати суперечності і конфлікти.

Бажання до створення матеріальних і духовних благ, до збільшення багатства також є стимулюючою силою підприємництва, тому що задовольняє потреби не тільки самого підприємця, а й суспільства.

Підприємницька діяльність пов'язана з діловою творчістю людини. Адже, у ній самій, в її особистій ініціативі, енергії, активності, відповідальності, сконцентрованості, новаторстві, готовності до ризику, порядності, винятковій плідній праці закладені рушійні сили підприємництва[10].

Конкуренція є об'єктивною закономірністю становлення розвитку підприємництва, головною передумовою впорядкування цін, сприяє витісненню неперспективних та неефективних підприємств, раціональному перерегулюванню товарної продукції, захищає споживачів та контрагентів від недобросовісної конкуренції. Підприємці можуть виступати конкуруючими сторонами — власниками малих, середніх та великих підприємств. Наявність різнопрофільних конкурентів на товарному ринку може загострювати конкуренцію, яка є рушійною силою їхнього всамодосконалення. Важливим елементом розвитку підприємництва є система стимулів що спрямовані на активізацію трудової та підприємницької діяльності[11].

## 1.2 Правове забезпечення підприємницької діяльності в Україні

Згідно з чинним законодавством України, підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з

метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [11].

Процес становлення підприємництва неможливий без відповідного організаційно-правового забезпечення. Так, зокрема, державна підтримка підприємництва здійснюється спеціально уповноваженими органами, міністерствами, іншими центральними органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування та місцевими державними адміністраціями.

Спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади, що безпосередньо бере участь у формуванні та реалізації державної політики у сфері розвитку та підтримки підприємництва, є Державний комітет України з питань розвитку підприємництва, який було створено Указом Президента України 29 липня 1997 року, у грудні 1999 року цей комітет перейменовано у Державний Комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва [12].

Основні завдання комітету:

- беруть участь у виконанні формування та реалізації державної політики у сфері розвитку й підтримки підприємництва та ліцензування підприємницької діяльності;
- координація діяльності органів виконавчої влади, пов'язаної з розробкою та реалізацією заходів щодо розвитку та підтримки підприємництва в Україні;
- узагальнення практики застосування законодавства з питань підприємницької діяльності та її ліцензування, підготовка пропозицій щодо його вдосконалення;
- сприяння розвитку підприємництва, системи його консультативної та інформаційної підтримки;
- підготовка пропозицій про впровадження та вдосконалення механізмів фінансово-кредитної підтримки підприємництва;



- підготовка пропозицій щодо усунення правових, адміністративних, економічних та організаційних перешкод на шляху розвитку підприємництва тощо[13].

На місцях в органах місцевого самоврядування та місцевих державних адміністраціях утворюються відповідні структурні підрозділи, які реалізують державну політику щодо підтримки підприємництва. Органи державної влади, що здійснюють підтримку підприємництва, при виконанні покладених на них функцій взаємодіють із громадськими організаціями (об'єднаннями підприємців).

Організаційне забезпечення має велике значення для становлення та розвитку підприємництва, але велика роль у цьому процесі належить правовому забезпеченню без якого це неможливо.

Правове регулювання системи відносин підприємництва – актуальна проблема сучасного і майбутнього соціально-економічного життя країни. Аналіз підприємницької діяльності в Україні свідчить про необхідність самостійного правового забезпечення (врегулювання) підприємництва та визначення його правового статусу в системі підприємництва[10].

Нині правове врегулювання підприємницької діяльності здійснюється численними нормативно-правовими актами як загального, так і спеціального характеру. Однак уповільнення темпів зростання кількості суб'єктів підприємництва, зменшення кількості зайнятих на них певною мірою свідчить про неспроможність та недосконалість нормативно-правової бази розвитку підприємництва, яка має бути фундаментом формування та розвитку суб'єктів підприємництва.

Найголовніша передумова формування правової бази підприємництва — становлення та розвиток. У сфері підприємництва законодавство повинно становити єдину систему як за взаємоузгоджених норм та прав, так і за цілісністю самого нормативно-правового регулювання підприємницької діяльності.

Слід зазначити, що формування та реалізація державної політики підтримки підприємництва в Україні – це комплексне, широкопланове завдання. Що має мету вдосконалення правової бази розвитку підприємництва, тільки останнім часом було прийнято низку законодавчих та нормативних актів.

Отож, для впорядкування системи реєстрації суб'єктів підприємництва, спрощення цієї процедури затверджено і введено в дію нове Положення «Про реєстрацію суб'єктів підприємницької діяльності», що значно спростило цю процедуру. Прийнятий порядок реєстрації позбавив чиновників впливу на долю підприємництва – «дозволити чи не дозволити». Зараз підприємець сам вирішує, бути йому чи ні. Для зацікавлення підприємств у відновленні основних виробничих фондів затверджено Положення «Про порядок застосування норм прискореної амортизації активної частини основних виробничих фондів». Адже, щоб надалі стимулювати експорт продукції. Постановою Кабінету Міністрів України «Про лібералізацію експортних операцій» з 1 листопада 1994 р. скасовано режим квотування і ліцензування експортних товарів (крім зернових культур, вугілля, відходів і брухту чорних, кольорових та дорогоцінних металів). Внесено ряд змін та певних доповнень і до Кримінального та Кримінально-процесуального кодексів щодо встановлення (посилення) відповідальності за дії, які порушують права або завдають збитків суб'єктам підприємництва[14].

Будується відповідна база і щодо розвитку конкуренції та обмеження монополізму серед підприємців. Поміж із чинними законодавчими актами Верховна Рада України 1996 року схвалила Закони України «Про захист від недобросовісної конкуренції» та «Про рекламу», у травні 2000 року було схвалено Закон України «Про природні монополії», а 1 червня 2000 року Закон України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» тощо [15].

Для України, яка перебуває на перехідному етапі і в якій ще є високомонополізована економіка, становлення та розвиток підприємництва як приватного сектору економіки набуває виключної актуальності. З метою

забезпечення здійснення державної політики щодо розвитку та підтримки підприємництва, ефективного використання його можливостей в умовах реформування економіки, як вже зазначалося Указом Президента України від 29 липня 1997 року, було створено Державний комітет України з питань розвитку підприємництва, який є центральним органом виконавчої влади. Відповідно до цього Указу Ліцензійна палата України підпорядковується Державному комітету України з питань розвитку підприємництва .

Як і в інших країнах СНД, Підприємництво в Україні, переходить в структуру національної економічної системи на підставі державно-правових заходів, передусім пов'язаних із приватизацією державної власності, без чого взагалі перехід до ринкових відносин неможливий. Усі ці заходи мають публічно-правовий характер. Але і на приватизовані підприємства чиниться прямий державний вплив, адже, ринкових механізмів ще не вироблено, вони ще в стані свого становлення.

Важливо у процесі регулювання підприємницьких відносин, які підпадають під дію тих чи інших нормативно-правових актів, чітко дотримуватися норм приватного або публічного права, які по суті, відображають наявні в державно-організованому суспільстві суперечності між суспільним і приватним буттям, між «загальними» та приватними інтересами. Адже нам добре відомі наслідки спроби розв'язати ці об'єктивні суперечності на користь «загальних» інтересів шляхом одержавлення всіх сфер життєдіяльності суспільства, ігнорування зацікавленості окремої особистості, «приватного» як в особистому житті, так і в народногосподарській діяльності[11].

Відомий історичний досвід суспільного та державного будівництва доводить, що формування гуманного, демократичного суспільства можливе не лише на основі взаємодії, а й розмежування приватноправових і публічноправових засад. Оскільки, спосіб і міра цього розмежування та взаємодії стають визначальним чинником його результату .

### 1.3 Інфраструктура забезпечення підприємницької діяльності

Інфраструктура підприємництва виконує сприятливі умови для його розвитку в країні. Інфраструктура в будь-якій соціально-економічній системі – це сукупність елементів, які забезпечують безперебійне функціонування взаємозв'язків об'єктів і суб'єктів цієї системи. Основна функція інфраструктури – забезпечення функціонування взаємозв'язків між елементами самої системи .

Інфраструктура підприємництва – це сукупність державних, приватних та громадських інститутів (організацій, установ і об'єднань), які обслуговують інтереси суб'єктів підприємницької діяльності й забезпечують їхню господарську діяльність та сприяють підвищенню її ефективності. Складність інфраструктури як системи зумовлена різноманітністю функцій, які виконують її складові елементи. Виділяють : організаційно-технічну, фінансово-кредитну та інформаційно-аналітичну інфраструктури [14].

Інфраструктура сприяє створенню та функціонуванню підприємницького сектору в умовах перехідної економіки і формує конкретне організаційно-економічне середовище для стимулювання підприємницької діяльності.

Згідно із законом України "Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні"[15]. інфраструктурою підтримки малого і середнього підприємництва є підприємства, установи та організації незалежно від форми власності, які ведуть діяльність, спрямовану на розвиток суб'єктів малого і середнього підприємництва, їх інвестиційної та інноваційної активності, просування вироблених ними товарів (робіт, послуг), результатів інтелектуальної діяльності на внутрішній і зовнішній ринок .

До об'єктів інфраструктури підтримки малого і середнього підприємництва належать : бізнес-центри, бізнес-інкубатори, інноваційні бізнес-інкубатори, науково-технологічні центри, технологічні парки, фонди підтримки підприємництва, фінансові установи, інноваційні та інвестиційні

фонди і компанії, лізингові компанії, консультативні центри, торгово-промислові палати та інше.

Науковці визначають, інфраструктуру підприємництва як сукупність державних, приватних та громадських інститутів, які обслуговують інтереси підприємницької діяльності і забезпечують їх господарську діяльність та сприяють підвищенню її ефективній діяльності .

З суджень О. Міневої, інфраструктура підтримки малого та середнього підприємництва покликана заснувати сприятливі умови для його розвитку шляхом забезпечення підтримки підприємців за різними напрямками: правовим, фінансовим, майновим, кадровим, а також з надання підприємцям широкого спектру ділових послуг[16]. Доцільно звернути увагу на визначення З. Варналія, який представляє її як «своєрідну опорно-рухову систему з державних і недержавних організацій, завдяки якій в регіонах формується конкретне організаційно-економічне середовище для сприяння підприємницькій діяльності та швидкій адаптації суб'єктів підприємництва до ринкових умов» . Ключова функція інфраструктури підприємництва полягає в забезпеченні функціонування та підвищенні ефективності взаємозв'язків між елементами бізнес-середовища країни, регіону та представниками інших держав. При цьому регіональний аспект інфраструктури підприємництва у наукових працях простежується достатньо необширно [14].

Науковці стверджують, що формування та розвиток інфраструктури мають бути як інтегрованими на загальнодержавному рівні, так і диференційованими за регіональними ознаками. Незважаючи на велику кількість робіт, присвячених інфраструктурі підприємництва, існує потреба в науковому створенні комплексу теоретичних і практичних проблем її функціонування, а також визначення пріоритетів їх розвитку[17].

Активний процес формування інституцій підтримки підприємництва в останні десятиліття став результатом вирішення актуальних для підприємництва проблем. Якщо в економічно розвинених країнах формування розгалуженої мережі інституцій підтримки підприємництва стало доволі

традиційним у процесі еволюційного становлення системи ринкового господарства, то для країн, які розвиваються, поява таких інституцій демонструє розуміння того, що економічний розвиток, найперше, базується на підприємницькій ініціативі. Багато інституцій, що нині функціонують, створено на партнерських засадах публічного (держава, місцеві громади) та приватного (підприємці) секторів, що дозволяє досягти синергії зусиль обох секторів у сприянні економічному розвитку. Завдяки цьому обидва сектори отримують як прямі вигоди, так і опосередковані переваги[18].

Серед інституцій підтримки підприємництва в Україні на даний момент – 76 міжгалузевих інституцій (або інституцій, які не мають чіткої галузевої спрямованості), 18 інституцій, що мають моногалузеву спрямованість, шість професійних об'єднань (Клуб економістів, м. Київ; Всеукраїнська асоціація консультантів з управління, м. Київ; Палата податкових консультантів, м. Київ; Професійна асоціація корпоративного управління, м. Київ; Спілка податкових консультантів України, м. Київ; Асоціація податкових радників, м. Київ) та лише три кластери (Кластер «Деревообробка та меблеве виробництво», м. Львів; Туристичний кластер «Посулля», смт Недригайлів; Таврійський туристичний кластер, м. Нова Каховка). Серед проаналізованих інституцій підтримки підприємництва в Україні кількісно переважають об'єднання підприємців. Другою за кількістю представлених інституцій є група бізнес-центрів. Решта типів інституцій підтримки підприємництва є нечисленними – зокрема, лише шість інформаційно-аналітичних центрів, п'ять агенцій територіального розвитку, три бізнес-інкубатори, два фонди розвитку підприємництва, одне консультаційно-дорадче утворення при органах публічної влади. Як правило, інституції підтримки підприємництва створюють для надання допомоги саме малим і середнім підприємствам. Особливу увагу також приділяють підтримці бізнесу жінок та молоді. Саме ці категорії потенційних чи активних підприємців є найбільш вразливими на ринку та потребують підтримки[19].

Розповсюдженою практикою в Україні є активна позиція регіональних торгово-промислових палат як інституцій забезпечення підприємницької діяльності. Завданнями торгово-промислових палат є: сприяння розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, експорт українських товарів і послуг; представлення інтересів членів палати з питань господарської діяльності як в Україні, так і за її межами; надання довідково-інформаційних послуг про діяльність українських підприємців і підприємців зарубіжних країн, можливості зовнішньоекономічної співпраці українських підприємців; надання послуг діяльності іноземним компаніям та організаціям для здійснення комерційної; встановлення і розвиток зв'язків з іноземними підприємцями та організаціями, що об'єднують або представляють їх; сприяння розвитку торгових та інших звичаїв у підприємницькій діяльності, участь у розробці правил професійної етики конкуренції для різних сфер підприємницької діяльності, галузей економіки, спілок та об'єднань підприємців тощо[20].

Бізнес-центром є установа, яка надає інформаційні, консалтингові, маркетингові, тренінгові та інші послуги суб'єктам малого та середнього підприємництва та особам, які бажають займатися підприємницькою діяльністю. Перелік послуг в різних бізнес-центрах різний, а їх спектр залежить від потреб потенційних клієнтів послуг кожного регіону[21].

Серед послуг, які отримують суб'єкти господарювання через бізнес-центри, найбільшим попитом користуються такі як: підготовка бізнес-планів, експертна оцінка нерухомості, тренінги, проведення курсів з навчання користуванню програмними продуктами ведення бухгалтерського обліку, підготовка спеціалістів з ведення бізнесу в різних сферах тощо [22].

Бізнес-інкубатор – організація, яка надає на певних умовах і на певний час спеціально обладнані під офіси і виробництво приміщення, офісне устаткування та інше рухоме і нерухоме майно суб'єктам малого та середнього підприємництва, що розпочинають свою діяльність, з метою надання їм

допомоги у розвитку своєї справи і набутті фінансової самостійності. Важливими функціями бізнес-інкубаторів є:

- надання приміщення для офісів, майстерень на умовах оренди за низьку плату;
- адміністративні і технічні послуги (телефон, копіювання, приміщення для конференцій, зустрічей, секретаріат і т. д.);
- консалтинг, бізнес-планування для початківців і потенційних підприємців.

Також можливий широкий набір інших консалтингових послуг, трансфер технологій, пропозиції по проведенню семінарів і тренінгів і так далі.

Останнім часом в ніші бізнес-інкубаторів з'явилися нові види: Інтернет-інкубатор (або віртуальний бізнес-інкубатор), метою якого є прискорена підготовка і швидкий вивід на ринок інтернет-компаній і їх проектів; студентські інкубатори підприємництва [20].

Інноваційним бізнес-інкубатором є спеціальні бізнес-інкубатор, в якому суб'єктам малого та середнього підприємництва надається можливість розробляти і використовувати нові технології та інші новації науково-технічного характеру.

Технологічний парк – юридична особа або об'єднання на підставі договору про спільну діяльність юридичних осіб (учасників), головною метою яких є діяльність щодо виконання інвестиційних та інноваційних проектів, виробничого впровадження наукоємних розробок, високих технологій та конкурентоспроможної на світовий ринок продукції.

Згідно із законом України "Про наукові парки"[23], науковий парк – об'єднання вищого навчального закладу IV рівня акредитації, та/або наукової установи (які є базовими елементами наукового парку), що відповідають критеріям результатів наукової діяльності інноваційних структур (інноваційний бізнес-інкубатор, інноваційний центр, технологічний парк тощо) та інших суб'єктів господарювання, створене для організації, координації та контролю процесу розроблення і виконання науково-



технологічних та інноваційних проєктів, реалізації інтелектуального та науково-виробничого потенціалу його учасників і партнерів.

Кредитна спілка – це неприбуткова організація, заснована фізичними особами на кооперативних засадах з метою задоволення потреб її членів у взаємному кредитуванні та наданні фінансових послуг за рахунок об'єднаних грошових внесків членів кредитної спілки. Кредитні спілки займають 73% в структурі небанківських фінансово-кредитних установ. У 2010 році діяло три асоціації кредитних спілок всеукраїнського рівня: Всеукраїнська асоціація кредитних спілок (ВАКС), Національна асоціація кредитних спілок України (НАКСУ) та Всеукраїнська асоціація кредитних спілок військовослужбовців та працівників силових відомств.

Лізинговий центр – суб'єкт підприємницької діяльності, що займається лізинговими операціями.

Лізинг – це підприємницька діяльність, яка спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів і полягає в наданні лізингодавцем у виключне користування або набувається ним у власність за дорученням і погодженням з лізингоодержувачем у відповідного продавця майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів. Послуги, які надаються лізинговими центрами, є однією з форм фінансового забезпечення суб'єктів підприємництва. Лізингові центри наразі є у всіх регіонах України[21].

Фонди підтримки підприємництва здійснюють фінансове забезпечення реалізації державної політики у сфері підтримки малого підприємництва.

Невід'ємною функціональною складовою інфраструктури підтримки малого та середнього підприємництва є фінансово-кредитне, маркетингове, інформаційно-консультаційне, консалтингове, матеріально-технічне, ресурсне, кадрове забезпечення суб'єктів малого і середнього бізнесу тощо.

Висновки до першого розділу

Отже, дослідивши історію поняття «підприємець», можна стверджувати, що ця дефініція в різні періоди розвитку людства мала свої особливості.

Сучасний підприємець – це не тільки людина що має поєднувати у собі властиві для підприємницької діяльності якості характеру, але й мати такі здібності: новаторські, комерційні та організаторські здібності для пошуку та розвитку прогресивних методів виробництва, пошуку ефективних сфер застосування капіталу з мінімальним ризиком. Сам термін «підприємництво» означає систематизовану, самостійну, ініціативну, здійснювану на власний ризик діяльність, спрямовану на таке поєднання факторів виробництва, що дає можливість отримати максимальний прибуток та мінімізувати збитки.

Правове забезпечення є одним із важливих факторів впливу на підприємництво сьогодні. Робота з систематизації законодавства у сфері підприємництва має розглядатися як один із важливих шляхів формування самостійної правової системи незалежної держави, її органічних частин – системи права та системи законодавства, а також напрямів реалізації державної політики розвитку підприємництва в Україні.

Вагомою функціональною складовою інфраструктури підтримки малого та середнього підприємництва є діяльність інституцій підтримки підприємництва, що забезпечують та допомагають в підприємстві. Оскільки потреби бізнесу під час розвитку досить різноманітні, об'єктивно існує розгалужена система інституцій підтримки підприємництва, які спеціалізуються на наданні певних послуг, задоволенні особливих потреб окремих категорій підприємців. Проте рівень розвитку системи підтримки підприємництва визначається не кількістю створених інституцій, а тим, наскільки успішно вони виконують свою місію та відповідають суспільним запитам і потребам відповідних секторів підприємств.

## 2 АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ВІННИЦЬКОЇ ТПП ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

### 2.1 Загальна характеристика Вінницької ТПП

Вінницька торгово-промислова палата є недержавною самоврядною організацією, яка об'єднує юридичних осіб, що створені і діють відповідно до законодавства України, та громадян України, зареєстрованих як підприємці, з метою сприяння розвитку народного господарства та національної економіки, її інтеграції у світову господарську систему.

Вінницька ТПП допомагає формуванню сучасних промислової, фінансової і торговельної інфраструктур, створенню сприятливих умов для підприємницької діяльності в регіоні, розвитку науково-технічних і торговельних зв'язків між підприємцями України та зарубіжних країн.

ТПП представляє та захищає інтереси підприємств і організацій – членів Палати у відносинах з органами державної виконавчої влади.

Палата входить до системи Торгово-промислової палати України, у своїй діяльності керується чинним законодавством України, Статутом ТПП України та своїм Статутом.

ТПП України входить до:

- Міжнародної торгової палати
- Асоціації європейських торгово-промислових палат
- Наглядової ради бізнес-омбудсмена
- Всесвітньої федерації палат
- Міжнародної палати шовкового шляху (SRCIS)

Місія ТПП – допомагати українським підприємцям відкривати шляхи на світові ринки, використовуючи свій авторитет в якості офіційної організації з представництва бізнесу.

Головне завдання ТПП полягає в тому, щоб найефективніше сприяти розвитку вітчизняної економіки, перш за все через розвиток регіонального

бізнесу, налагоджувати і розвивати прямі зв'язки з зарубіжними партнерами, взаємовигідну співпрацю між підприємствами різних форм власності в галузях економіки, науки і торгівлі, а також допомагати підприємствам дотримуватись стандартів якості, гігієнічних і санітарних стандартів, стандартів у сфері охорони навколишнього середовища і технічних стандартів.

Відповідно до Закону України “Про торгово-промислові палати в Україні”, прийнятого у грудні 1997 року, торгово-промислова палата створюється за ініціативою не менш ніж 50 засновників, які знаходяться на відповідній території. Засновники торгово-промислової палати скликають установчий з'їзд (конференцію) або загальні збори, на яких приймається статут і створюються керівні органи торгово-промислової палати.

Відповідно до Статуту Вінницька ТПП входить у систему Торгово-промислової палати України і в своїй діяльності керується чинним законодавством України, Статутом ТПП України.

Вищим керівним органом Палати є Загальні збори її членів.

Згідно зі Статутом ТПП України та Статутом Вінницької ТПП для керівництва поточною діяльністю Палати Загальні збори членів обирають строком на 5 років Президію Палати у складі президента, віце-президента, один з яких є секретарем Президії, і членів Президії.

Структурні підрозділи:

- Методичний центр з розвитку систем менеджменту
- Відділ зовнішньоекономічних зв'язків
- Відділ експертизи сертифікації товарів
- Відділ оцінки майна та судових експертиз
- Відділ правового забезпечення
- Відділ штрихового кодування
- Відділ декларування
- Центр комп'ютерних технологій
- Експоцентр

- Відділ організації розвитку та комунікації
- Подільська школа бізнесу
- Сектор кіно
- Бухгалтерія
- Господарський відділ

Послуги, що надає ТПП:

1. Зовнішньоекономічна діяльність: проведення маркетингових досліджень; пошук бізнес-партнерів; засвідчення документів комерційного характеру; коди УКТ ЗЕД, Taric; митне оформлення вантажів; карнети АТА.
2. Захист бізнесу: засвідчення форс-мажорних обставин; третейський розгляд спорів; міжнародний комерційний арбітражний суд; юридичні послуги.
3. Експертиза: судова експертиза; товарознавча експертиза.
4. Впровадження міжнародних стандартів якості та безпечності харчових продуктів
5. Сертифікати походження товарів / послуг
6. Патентні послуги
7. Незалежна оцінка майна та майнових прав
8. Переклади
9. Штрихове кодування товарів
10. Кредитування та інші форми підтримки малого і середнього бізнесу України
11. Навчання у сфері публічних закупівель
12. Підключення до мережі інтернет та хостинг
13. Конференц-сервіс
14. Туристичні послуги
15. Організація та проведення виставок, ярмарків
16. Кінопрокат

17. Легалізація документів

18. Служба старших експертів (SES)

Членська база Вінницької ТПП – це понад 200 юридичних осіб різних форм власності, які створені і діють у відповідності із законодавством України, а також громадяни України, що зареєстровані як приватні підприємців. Серед них, зокрема: ТОВ «АВІС», ТОВ «АвтоВінн», ТОВ «Агрона Фрут Україна», ТОВ «Барлінек Інвест», Державне підприємство Вінницький завод «Кристал», ПАТ «Володарка», ПП «Конекс», ПАТ «Вінницький молочний завод Рошен», ТОВ «Солодка Мрія-Вінниця».

Для прийому в члени Палати суб'єкт підприємницької діяльності подає заяву для юридичних осіб або заяву для фізичних осіб і копію свідоцтва про державну реєстрацію, а також заповнює анкету. Члени Вінницької ТПП одночасно стають і членами Торгово-промислової палати України. Для членів Вінницької ТПП діє система пільг.

Переваги членства у системі ТПП в Україні:

- Представлення і захист інтересів бізнесу як в Україні, так і за її межами.
- Допомога у розвитку зовнішньоекономічних зв'язків бізнесу, експорту через мережу представництв ТПП за кордоном (34 країни).
- Допомога у розвитку бізнесу через мережу 25 регіональних ТПП.
- Участь у бізнес-заходах, що проводяться ТПП.
- B2G, B2B, B2U.
- Отримання рекомендаційних листів, що підтверджують членство в Палаті, для пред'явлення посольствам і діловим партнерам за кордоном.
- Представництво інтересів бізнесу у 25 регіонах та за кордоном.
- PR та EVENT-підтримка Вашого бізнесу.
- Отримання контактної інформації потенційних партнерів для бізнесу.
- Отримання комерційних пропозицій зарубіжних компаній.

- Отримання електронних та друкованих видань ТПП України та регіональних ТПП.

Члени Палати зобов'язані:

- активно сприяти реалізації статутних завдань і функцій Палати;
- своєчасно сплачувати вступні та членські внески;
- здійснювати свою діяльність за принципами поваги до партнера, добропорядності, не допускати випадків недобросовісної конкуренції [24].

У таблиці 2.1. систематизуємо основні сильні та слабкі сторони, можливості та загрози діяльності Вінницької ТПП.

Таблиця 2.1 – SWOT-аналіз Вінницької ТПП

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Місцезнаходження в розвинутому та перспективному промисловому регіоні 2. Широкий комплекс різнопланових послуг 3. Співробітництво з місцевими органами управління 4. Постійність кадрів 5. Друковане власне видання 6. Багаторічна структура, що працює на основі закону 7. Сертифікація якості послуг	1. Маленька кількість членів ТПП у порівнянні з чисельністю підприємств 2. Відсутність системи дослідження власних послуг 3. Відсутність єдиної системи для підготовки фахівців ТПП 4. Слабке технічне оснащення окремих видів послуг 5. Не велика кількість приміщень для розвитку нових напрямів діяльності 6. Недостатньо організовано роботу з лобювання інтересів підприємців 7. Залежність від зовнішніх економічних факторів та неможливість впливати на них

Продовження таблиці 2.1

Можливості	Загрози
1.Розширення на нові галузеві спеціалізації. 2.Підвищення кваліфікації працівників. 3. Сприятливі відносини з великими компаніями та підприємствами . 4. Розширення експортних можливостей за рахунок сертифікації. 5.Поліпшення якості послуг, що надаються. 6. Особливі тарифи для постійних клієнтів, продумане ціноутворення, знижки, надання додаткових послуг клієнтам, націлене на тривалу співпрацю.	1. Зміна правового та податкового регулювання. 2. Зміна митних процедур. 3.Конкуренція компаній з аналогічним комплексом послуг. 4.Погіршення економічного стану. 5.Втрата попиту на туристичні послуги. 6.Зниження ділової активності підприємства.

Таким чином, провівши SWOT-аналіз діяльності Вінницької ТПП, виявились помилки які виникли під час довгого існування палати, а саме: зношення та застаріле технічне оснащення, відсутність підвищення кваліфікації працівників та перепідготовки, недостатня кількість приміщень для розвитку діяльності, не визначені основні послуги серед основного обсягу, незмінна система діяльності що повинна реформуватись під новий ринок послуг для підприємництва.

Торгово-промислова палата України, функціонуючи на рівні дорадчого органу, який на добровільних засадах об'єднує представників підприємництва, ТПП створює умови, що сприяють розвитку бізнес-відносин на всіх рівнях. Такий ефект можна назвати синергією об'єднання у Торгово-промисловій палаті підприємств всіх галузей та розмірів. Очевидно, що робота Торгово-промислової палати має вплив на всі рівні діяльності підприємництва: зовнішній, внутрішній, а також на макро- та мікросередовище. Таким чином, можемо дійти висновку, що діяльність



Торгово-промислової палати має позитивний вплив не тільки на розвиток підприємництва в Вінницькій області, а й сприяє покращенню загального підприємницького клімату на національному рівні.

## 2.2 Аналіз основних показників діяльності Вінницької ТПП у 2017-2019 рр.

Аналіз фінансового стану діяльності Вінницької ТПП проводиться на основі абсолютних та відносних показників, що характеризують різноманітні сторони його фінансового стану. Розрахунок відносних показників (коефіцієнтів) заснований на здійсненні співвідношенні між окремими статтями звітності. Ці коефіцієнти дозволяють достатньо швидко поставити діагноз фінансовому стану підприємства. Розглянемо аналіз основних показників діяльності.

Таблиця 2.2. – Основні показники фінансово-господарської діяльності Вінницької ТПП

Назва показника	Джерело інформації	Роки			Абсолютне відхилення		Відносне відхилення, %	
		2017	2018	2019	2018 від 2017	2019 від 2018	2018 від 2017	2019 від 2018
1	2	3	4	5	6	7	9	10
1.Чистий дохід (виручка) від реалізації, тис. грн.	Ф.2 р.2000	1678 1	1956 2	1640 1	2781	- 3161	16,57	- 16,15
2.Собівартість реалізованої продукції, тис.грн.	Ф.2 р.2050	1172 0	1395 3	1288 1	2233	- 1072	19,05	-7,68
3.Повна собівартість реалізованої продукції, тис.грн.	Ф.2 р. 2050 + р.2130 + + р. 2150	1608 2	1954 2	1745 7	3460	- 2085	21,51	- 10,66

## Продовження таблиці 2.2

4. Прибуток від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	(р. 1 - р. 3)	699	20	- 1056	-679	- 1076	- 97,13	- 5380
5. Валовий прибуток (збиток), тис. грн.	Ф.2 р.2090 (2095)	5061 ---	5609 ----	3520 ----	548	- 2089	10,82	- 37,24
6. Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	Ф.2 р.2350 (2355)	683 ---	— 91	— 664	-774	— 573	- 113,3 4	— 629,6 7
7. Валюта балансу, тис. грн.	Ф.1 р.1900	11790	11681	11343	-109	-338	-0,92	-2,89
8. Середньорічна валюта балансу, тис. грн.	Ф.1 р.1900  (ст.3 + ст.4) / 2	1143 1	1173 5,5	1151 2	304,5	- 223,5	2,66	-1,90
9. Необоротні активи	Ф.1 р.1095	5486	4277	3941	- 1209	-336	- 22,03	-7,85
10. Оборотні активи, тис. грн.	Ф.1.1195	6304	7404	7402	1100	-2	17,44	-0,02
11. Власний капітал	Ф. 4 р.43000	8108	8017	7353	-91	-664	-1,12	-8,28
12. Середньорічне значення власного капіталу	р. (4000 + р.4300) / 2	7766, 5	8062, 5	7685	296	- 377,5	3,81	-4,68
13. Питома вага необоротних активів в загальній сумі активів, %	(ст.9 / р.1300) 100%	0,46	0,36	0,34	-0,1	-0,02	- 21,73	-5,55
13. Питома вага оборотних активів в загальній сумі активів, %	(ст.10 / р.1300) 100%	0,53	0,63	0,65	0,1	0,02	18,86	3,17

Аналізуючи основні показники діяльності ТПП що наведені в таблиці 2.2 можна зробити такі висновки. Максимально прибутково за досліджуваний період ТПП працювала у 2017 році – прибуток складає 683 тис. грн., а у 2018-2019 рр, нажаль, діяльність ТПП була збитковою. На фоні зростання собівартості послуг у 2018 році така динаміка, безсумнівно, є негативною і вказує на незадовільний стан фінансового менеджменту в організації, що також видно в показниках власного капіталу, що кожного року зменшується. Питома вага оборотних активів дещо збільшилась при ефективному їх використанні призведе до прискорення оборотності сукупних активів. На рис.2.1. наочно представлено динаміку фінансових результатів Вінницької ТПП у 2017-2019 рр.

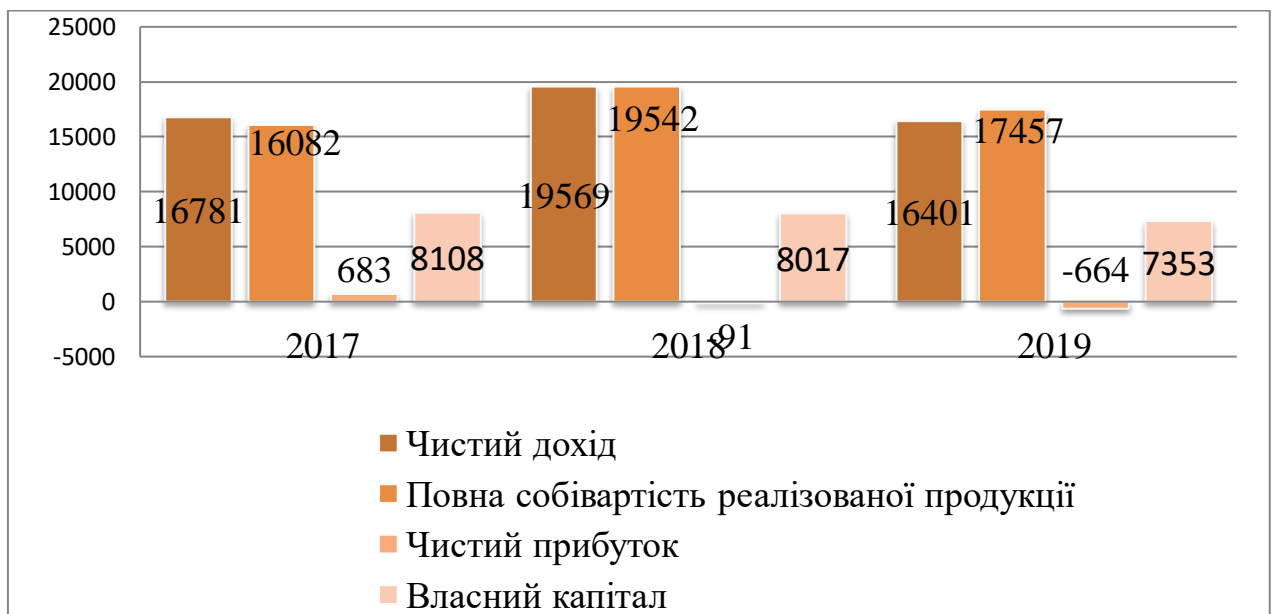


Рис. 2.1. Динаміка основних фінансових результатів Вінницької ТПП у 2017-2019 рр., тис. грн.

Основною причиною негативної динаміки фінансових результатів Вінницької ТПП, на мою думку, є надто висока частка адміністративних витрат у повній собівартості послуг, що суттєво знижує прибутковість діяльності.

У таблиці 2.3 представлено розрахунок показників рентабельності Вінницької ТПП.

Таблиця 2.3– Розрахунок показників рентабельності Вінницької ТПП у 2017-2019 рр.

Назва показника	Джерело інформації (табл.2.2)	Роки			Абсолютне відхилення	
		2017	2018	2019	2017 від 2018	2018 від 2019
1	2	3	4	5	6	7
1.Коефіцієнт рентабельності витрат, %	$(p.4 / p.3) \cdot 100$	4,34	0,10	-6,04	-4,24	-10,34
2.Коефіцієнт рентабельності активів, %	$(p.6 / p.7) \cdot 100$	5,97	-0,77	-5,76	-6,74	-6,53
3.Коефіцієнт рентабельності власного капіталу, %	$(p.6 / p.8) \cdot 100$	8,4	-1,1	-9,03	-9,5	-10,13
4. Витрати на 1грн. продукції, коп.	$(p.3 / p.1) \cdot 100$	95,83	116,45	89,23	20,62	-27,22
5. Рентабельність продаж, %	$(p.4 / p.1) \cdot 100$	4,16	0,10	-6,43	-4,06	-6,53

Як бачимо, у 2018-2019 рр. усі показники рентабельності мають негативну динаміку через збиткову діяльність організації. Спостерігаємо також суттєве зростання витрат на 1 грн продукції у 2018 році (так, у 2018 році цей показник склав 116,45 коп, що є катастрофічним з фінансової точки зору). У 2019 році витрати на 1 грн продукції становили 89,23 коп.

На рис.2.2 представлено динаміку коефіцієнтів рентабельності Вінницької ТПП у 2017-2019 рр.

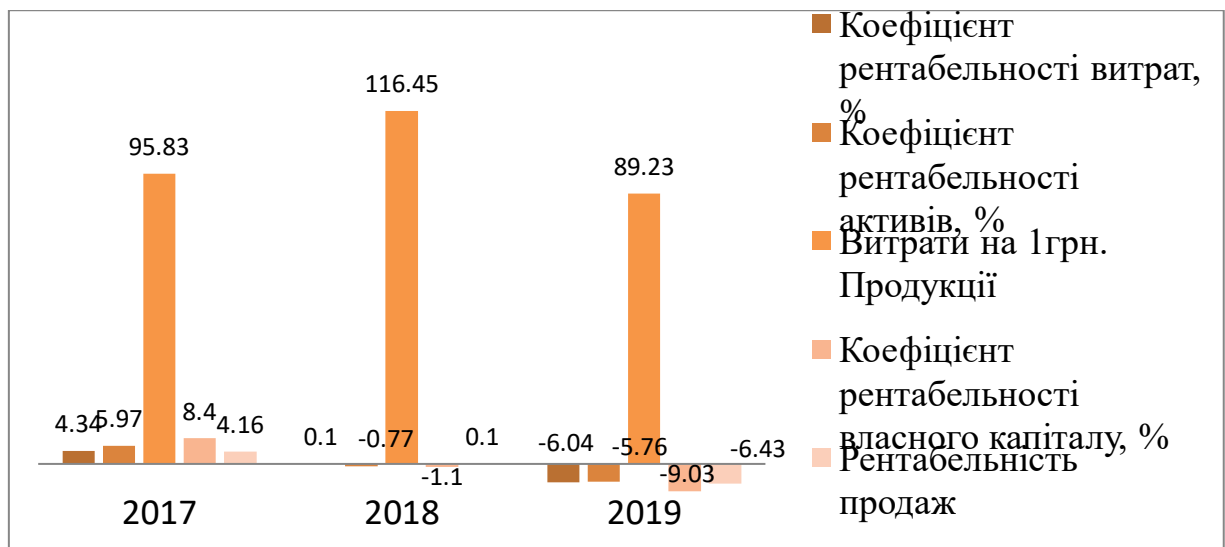


Рис. 2.2 Динаміка показників рентабельності Вінницької ТПП у 2017-2019 рр.

Отже, спостерігаємо негативну тенденцію показників рентабельності. Через збиткову діяльність за останні роки основні показники рентабельності мають від'ємні значення, що вказує на нефективну господарську діяльність ТПП. Деякі ж з показників рентабельності мають ще й негативну динаміку протягом досліджуваного періоду.

Оцінимо рівень фінансової стійкості Вінницької ТПП (табл.2.4).

Таблиця 2.4 – Розрахунок і оцінка тривимірного показника типу фінансової стійкості ТПП

Показник	Формула розрахунку	Значення показника на кінець:		
		2017 р.	2018 р.	2019 р.
ЗВ	$\Phi.1 \text{ р. } 1100 + \text{р. } 1110$	91	67	30
ВОК	$\Phi.1 \text{ р. } 1495 - \text{р. } 1095$	3412	3740	3412
ПК	$\text{ВОК} + \Phi.1 \text{ р. } 1595$	5539	5802	5539
ЗАГ	$\text{ПК} + \Phi.1 \text{ р. } 1695$	7094	7404	7468
$\Phi^{\text{ВОК}}$	$\text{ВОК} - \text{ЗВ}$	3321	3673	3382
$\Phi^{\text{ПК}}$	$\text{ПК} - \text{ЗВ}$	5448	5735	5509
$\Phi^{\text{ЗАГ}}$	$\text{ЗАГ} - \text{ЗВ}$	7003	7337	7438

Продовження таблиці 2.4

S(Φ)		S = {0, 0, 1}	S = {0, 0, 1}	S = {0, 0, 1}
Трактування показника S		Нормальна фінансова стійкість	Нормальна фінансова стійкість	Нормальна фінансова стійкість

Як видно з розрахованих даних таблиці 2.4., протягом усього досліджуваного періоду Вінницька ТПП має нормальну фінансову стійкість.

Проаналізуємо запас фінансової стійкості та визначимо точку безбитковості (поріг рентабельності) Вінницької ТПП у 2017-2019 рр. (табл.2.5, 2.6).

Таблиця 2.5 – Розподіл витрат Вінницької ТПП на постійні та змінні

Стаття витрат	Рядки форми №2	Змінні			Стаття витрат	Рядки форми №2	Постійні		
		2017	2018	2019			2017	2018	2019
1.1 Мат. витрати	р. 2500	1729	1952	1385	1.2 Амортизація	р. 2515	1776	1648	1322
2.1 Витрати на оплату праці	р. 2505	4494	4804	5268	2.2 Інші операційні витрати (50%)	р. 2520 :2	3178,5	4736	4149,5
3.1 Відрахування на соц.заходи	р. 2510	1528	1597	1141	3.2 Усього		4954,5	6384	5471,5
4.1 Інші операційні витрати (50%)	р. 2520 :2	3178,5	4736	4149,5	4.2 Питома вага постійних витрат в сумі витрат, %	(р.3 табл.6.4 :р.2550) · 100 %	0,312	0,327	0,314

## Продовження таблиці 2.5

5.1 Усього		10929,5	13089	11943,5					
6.1 Питома вага змінних витрат в усій сумі витрат, %	(р. 5.1 : р. 2550) · 100 %	0,689	0,673	0,686					

Отже, дані показують що склалася тенденція незначного зросту матеріальних витрат в 2017-2018 рр., але 2019 року, коли, як вже раніше було проаналізовано відбулося зниження обсягів продуктивності, таким чином підприємство понесло менше витрат на оплату праці.

В табл. 2.6 наведені дані для розрахунку точки беззбитковості та запасу фінансової стійкості підприємства на підставі показників табл. 2.5 та форми № 2 „Звіт про фінансові результати”.

Таблиця 2.6 – Розрахунок точки беззбитковості та запасу фінансової стійкості Вінницької ТПП

Показник	Формула розрахунку	2017	2018	2019	Абсолютне відхилення		Темп приросту, %	
					2018 від 2017	2019 від 2018	2018 від 2017	2019 від 2018
1. ЧД(В)Р, тис. грн	Ф. № 2, р. 2000	1678 1	19562	1640 1	+278 1	- 3161	+16,5	-16,1
2. Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	Ф. № 2, р. 2050	1172 0	13953	12881	+2233	-1072	+19	-7,6
3. Валовий прибуток, тис. грн	Ф. № 2, р. 2090	5061	5609	3520	+548	-2089	+10,8	-37,2

## Продовження таблиці 2.6

4.Сума умовно-постійних витрат, тис. грн	Табл. 2.4, р. 4.2 · табл. 2.5, р. 2	3656,6	4562,6	4044,6	+905,9	-518	+24,7	-11,3
5.Сума умовно-змінних витрат, тис. грн	Табл. 2.4, р. 6.1 · табл. 2.5, р. 2	8075,08	9390,3	8836,3	+1315,28	-554	+16,3	-5,9
6.Маржинальний дохід, тис. грн	Табл. 2.4, р. 3.2 + табл. 2.5, р. 3	10015,5	11993	8991,5	+1977,5	-3001,5	+19,7	-25
7.Частка маржинального доходу у ЧД(В)Р, %	Табл. 2.5 (р.6 : р.1)	0,60	0,61	0,55	+0,01	-0,06	+1,6	-
8.Порог рентабельності, тис. грн	Табл. 2.4, р. 3.2 : табл. 2.5, р. 7	8394,4	10465,5	9948,2	+2071,1	-517,4	+24,6	-4,9
9.Запас фінансової стійкості - у відсотках	100% · табл. 2.5 (р. 1 – р. 8) : табл. 2.5, р. 1	49,97	46,49	39,33	-3,48	-7,16	-	-
- у тис. грн	табл. 2. 5 (р. 1 – р. 8)	8386,55	9096,43	6452,82	+709,88	-2643,61	+8,46	-29,06

Як видно з табл. 2.6, за досліджуваний період на Вінницькій ТПП істотно збільшився такий показник, як чистий дохід (виручка) від реалізації (на 16,5%), але у 2019 зменшився (на 16,1%). Спостерігається також позитивна динаміка собівартості виготовленої та реалізованої продукції (температура приросту становить 19%), але знову у 2019 стала меншою (на 7,6%) валовий прибуток збільшився на 10,8%, але у 2019 мав нижчий показник (на -37,2%) що є різкою негативною динамікою. Слід зазначити, що сума постійних і змінних витрат



зростають більшими темпами, ніж валовий прибуток, що негативно характеризує стан Вінницької ТПП.

Маржинальний дохід підприємства за досліджений період збільшився на 19,7% в 2018 році, а в 2019 р. зменшився -25% , а його частка у ЧД(В)Р збільшилась на 0,01, а 2019 р. зменшилась 0,06%.

Точка беззбитковості (поріг рентабельності) знизилась в 2018 р. році порівняно з попереднім на 3,48%, в 2019 р. знизився показник на 7,16 що показує негативну динаміку Вінницької ТПП.

Проаналізуємо фінансову стійкість підприємства за допомогою коефіцієнтного методу (табл. 2.7).

Таблиця 2.7 - Динаміка показників фінансової стійкості Вінницької ТПП (станом на кінець року)

Показники	Методика розрахунку Ф№1	Нормативне значення	2017	2018	2019	Абсолютне відхилення	
						2018 від 2017	2019 від 2018
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Коефіцієнт концентрацій власного капіталу	ряд1495 / ряд1300	>0,5	0,68	0,68	0,64	0	-0,04
2. Коефіцієнт фінансової залежності	ряд1300 / ряд1495	< 2	1,45	1,45	1,54	0	0,09
3. Коефіцієнт маневрування власного оборотного капіталу	ряд1195- ряд1695 / ряд1495	0,4-0,6	0,58	0,72	0,74	0,14	0,02

## Продовження таблиці 2.7

4. Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	ряд1595+ряд1695 / ряд1300	<0,5	0,31	0,31	0,35	0	0,04
--	---------------------------	------	------	------	------	---	------

За результатами таблиці 2.7 можемо спостерігати зменшення частки власних коштів протягом періоду 2019 року. Загалом, частка власного капіталу знаходиться у рекомендованих межах протягом досліджуваного періоду.

Коефіцієнт фінансової залежності підприємства не перевищує нормативні межі протягом 2017-2019 рр. Значення власного капіталу протягом досліджуваного періоду 2017-2019 рр. має незначну зростаючу динаміку. Коефіцієнт концентрації залученого капіталу два роки поспіль 2017 р. та 2018 р. мав однакові показники, а у в 2019 р. збільшився на 0,04 зумовлено тим що коефіцієнт концентрацій власного капіталу зменшився на 0,04. В цілому, Вінницька ТПП має достатній рівень фінансової стійкості.

На рисунку 2.3 наочно представлено структуру капіталу Вінницької ТПП у 2017-2019 рр.

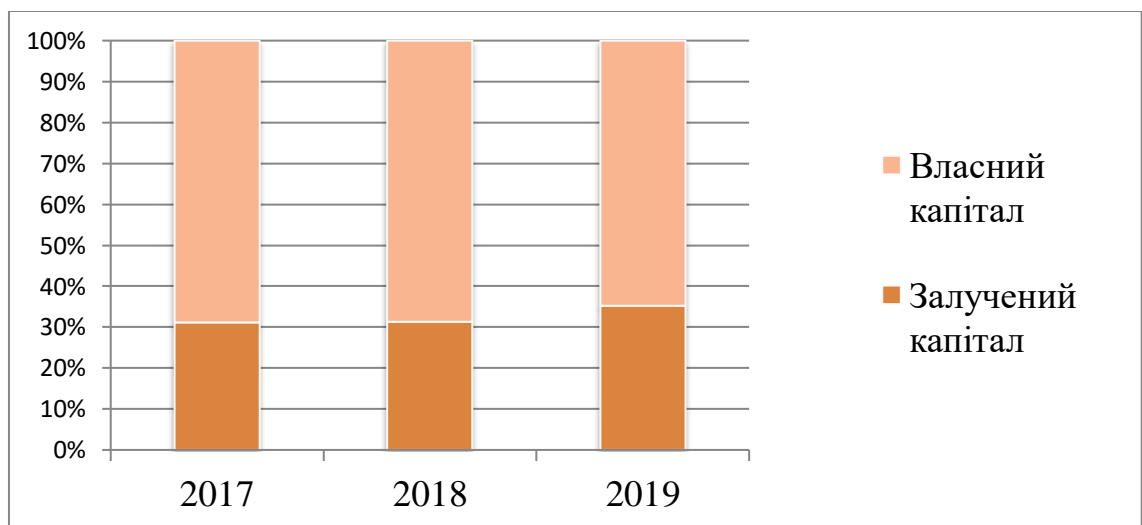


Рис.2.3 - Структура капіталу Вінницької ТПП

Як видно з рис.2.3, у 2017 р. – 68% авансованих у діяльність підприємства коштів були власними і 32% - залученими, у 2019 році ця пропорція становить 67% до 33%, а у 2019 році 63% власних коштів та 37% залучених.

2.3 Аналіз діяльності Вінницької ТПП щодо забезпечення підприємницької діяльності суб'єктів господарювання у 2017-2019 рр.

На рис.2.4 представлено динаміку членських внесків Вінницької ТПП у 2017- 2019 рр.

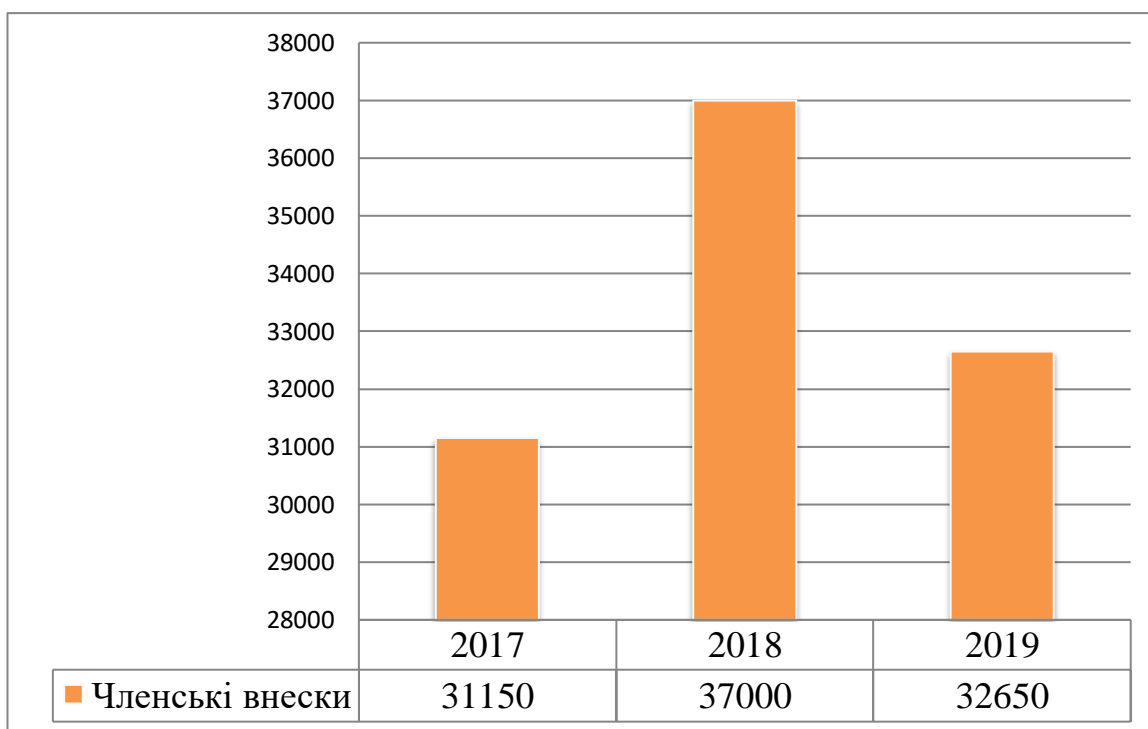


Рис. 2.4 Динаміка членських внесків Вінницької ТПП у 2017-2019 рр.,  
тис. грн

Отже ,спостерігаючи динаміку членських внесків за 3 роки можна побачити, що вона є загалом стабільною,але варто зазначити що найвищого рівня цей показник досягав у 2018 році.

На рисунку 2.5 представлено структуру послуг Вінницької ТПП.

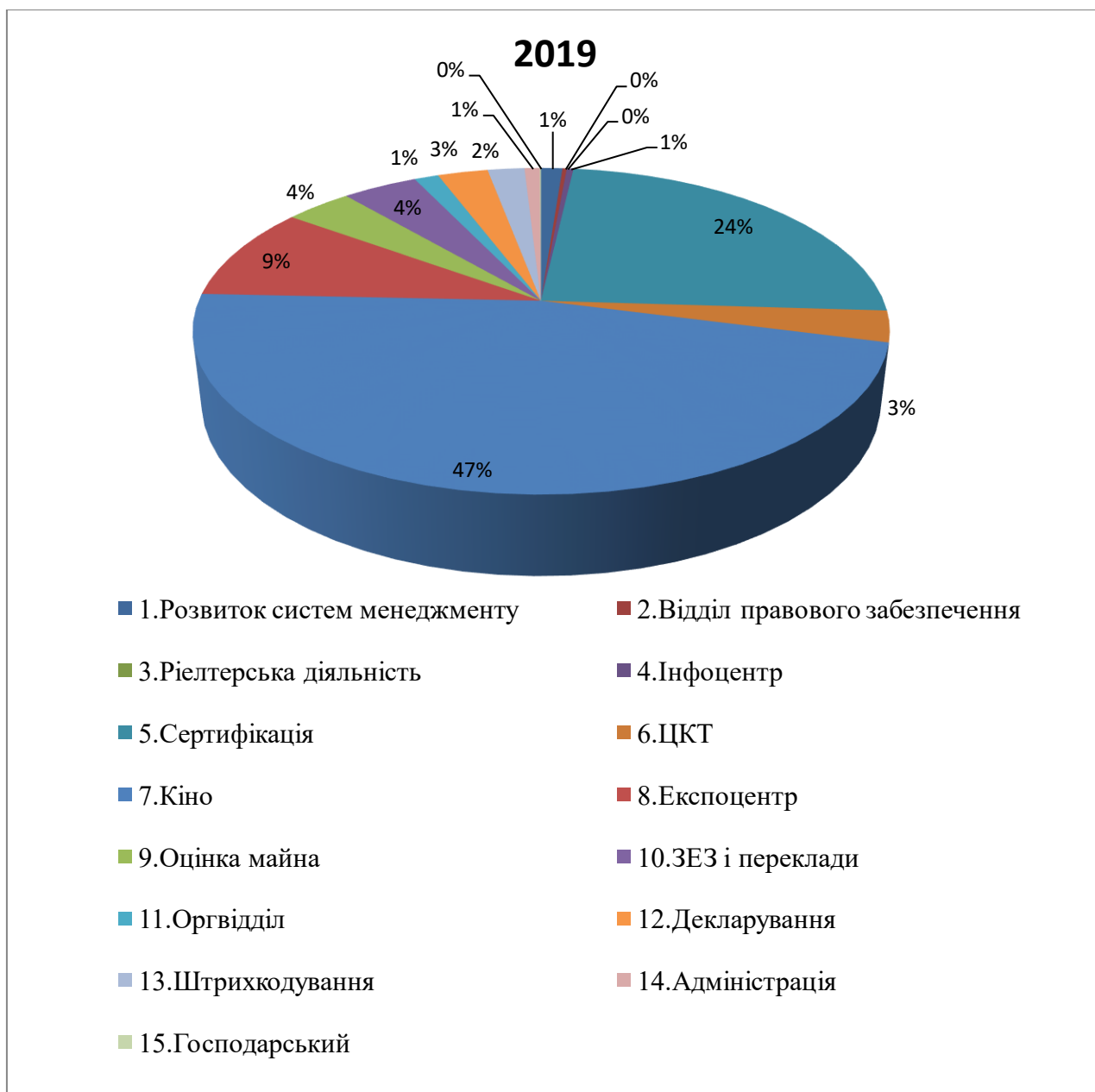


Рис. 2.5. Структура господарського портфеля Вінницької ТПП у 2019 році, %

Отже, спостерігаючи структуру наданих послуг, можна зробити висновок, що найбільш популярними і пріоритетними на даний момент є: кіно; сертифікація; експоцентр; зез і переклади.

Проаналізуємо рівень виконання плану Вінницької ТПП за 2017-2019 рр. (табл.2.8)

Таблиця 2.8 Аналіз виконання плану за 2017-2019 роки по кожному виду наданих послуг.

Відділ	Абсолютне відхилення 2017	Абсолютне відхилення 2018		Абсолютне відхилення 2019	
	Від заданого плану	Від заданого плану	Від факту 2017 року	Від заданого плану	Від факту 2018 року
1.Розвиток систем менеджменту	0,00	0,00	0,00	45549,67	195549,67
2.Відділ правового забезпечення	-22821,5	4827,2	-2351,3	39891,5	35064,3
3.Ріелтерська діяльність	6066,67	0,00	-6066,67	0,00	0,00
4.Інфоцентр	52078,95	59542,46	-39036,49	60610,56	-2431,9
5.Сертифікація	1305811,18	787806,18	-518005	1344543,51	-2023262,67
6.ЦКТ	35527,56	20962,03	70434,47	77044,51	101082,48
7.Кіно	2469104,16	3532548,33	2463444,17	1548109,12	-1384439,21
8.Експоцентр	27592,19	145157,4	397565,21	119500,41	-155656,99
9.Оцінка майна	43031,63	86342,45	133310,82	158599,6	42257,15
10.ЗЕЗ і переклади	25882,6	219162,34	193279,74	118928,19	-135234,15
11.Організаційний відділ	47304	13478,11	-33825,89	51356,48	7878,37
12.Декларування	18720	116540	132820	82140,2	105600,2
13.Штрихкодування	73522,55	57200,06	-16322,49	115886,44	58686,38
14.Адміністрація	8587,61	50004,38	52916,77	28777,03	2272,65
15.Господарський відділ	65665,12	18624,66	-47040,46	10318,84	-8305,82
Всього тис. грн.	8142589,06	5112195,6	2781122,88	3801256,06	3160939,54

Отже, дані з таблиці 2.8 свідчать про те що виконання планів за 3 роки було дотримане з усього переліку послуг, лише у 2017 році відділ правового забезпечення що має негативний показник (- 22821,5 грн.) не був виконаний що до заданих норм плану.

Що до порівняння різниці виконаного плану між минулим і фактичним роком, можна зазначити, що у 2018 р. показники факту зменшились від показників факту 2017 р. за такими послугами : відділ правового забезпечення, ріелтерська діяльність, інфоцентр, сертифікація, організаційний відділ, штрихкодування, господарський відділ, що знову показує негативну динаміку, але разом з цим динаміка таких послуг як ЗЕЗ і переклади, кіно, експоцентр показують позитивне відхилення показників від 2017 року, що було наглядно наведено у рис. 2.5 та 2.6. У 2019 році показник «Розвиток систем менеджменту» має позитивне відхилення, це зумовлено тим що ця послуга за минулі роки становила лише нульовий показник, зменшення показників відбулось за такими послугами: сертифікація, кіно, експоцентр, ЗЕЗ і переклади, а послуги : штрихкодування, декларування, ЦКТ – навпаки показали позитивне відхилення , що раніше не спостерігалось.

Проаналізуємо канали поширення інформації про Вінницьку торгово-промислову палату. Дослідивши онлайн - діяльність Вінницької ТПП , що має особистий сайт ( <https://cci.vn.ua> ) , можна сказати, що робота сайту вдало налаштована, тому що, інформацію, яка зацікавить суб'єкта підприємницької діяльності легко можна знайти на сайті : основну інформацію про Вінницьку ТПП, послуги що надаються, комерційні пропозиції, контактні дані, членство в ТПП. (рис. 2.6)

На рисунку 2.6 представлено сайт Вінницької ТПП.

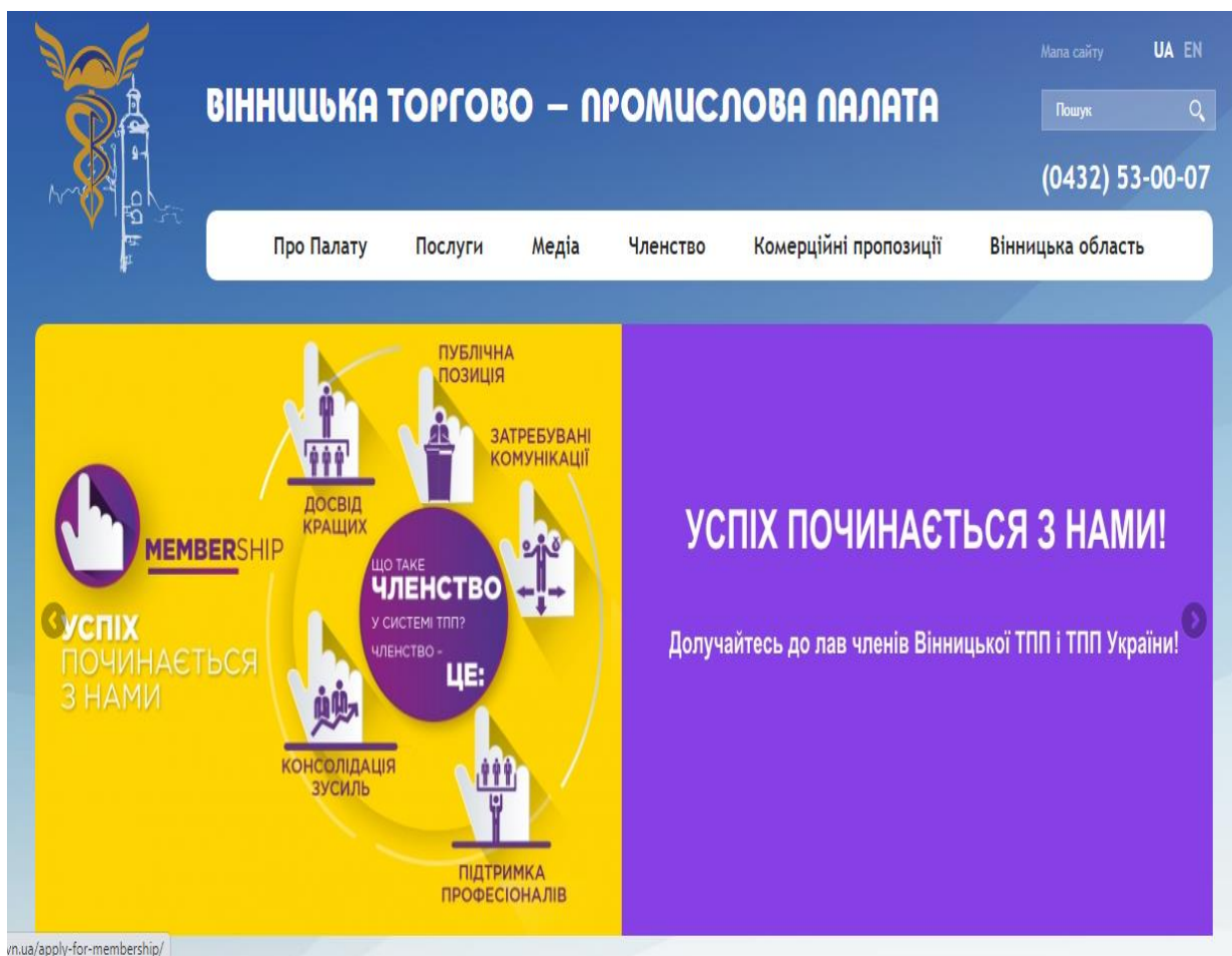


Рис. 2.6. Головна сторінка сайту Вінницької ТПП

Активна діяльність ведеться не лише на сайті, а й з власної сторінки в соціальній мережі Facebook, що наглядно видно у дописах, світлинах про проведені заходи, та діяльність ТПП не лише з боку Вінницької ТПП, а і безпосередньо від підприємців та осіб що пов'язані з підприємницькою діяльністю, постійне оновлення важливої пов'язаної з підприємницькою діяльністю інформації, оголошення про семінари, співпрацю, ярмарки та інші події .(рис. 2.7)

На рисунку 2.7 представлено власна сторінка Вінницької ТПП в соціальній мережі Facebook.

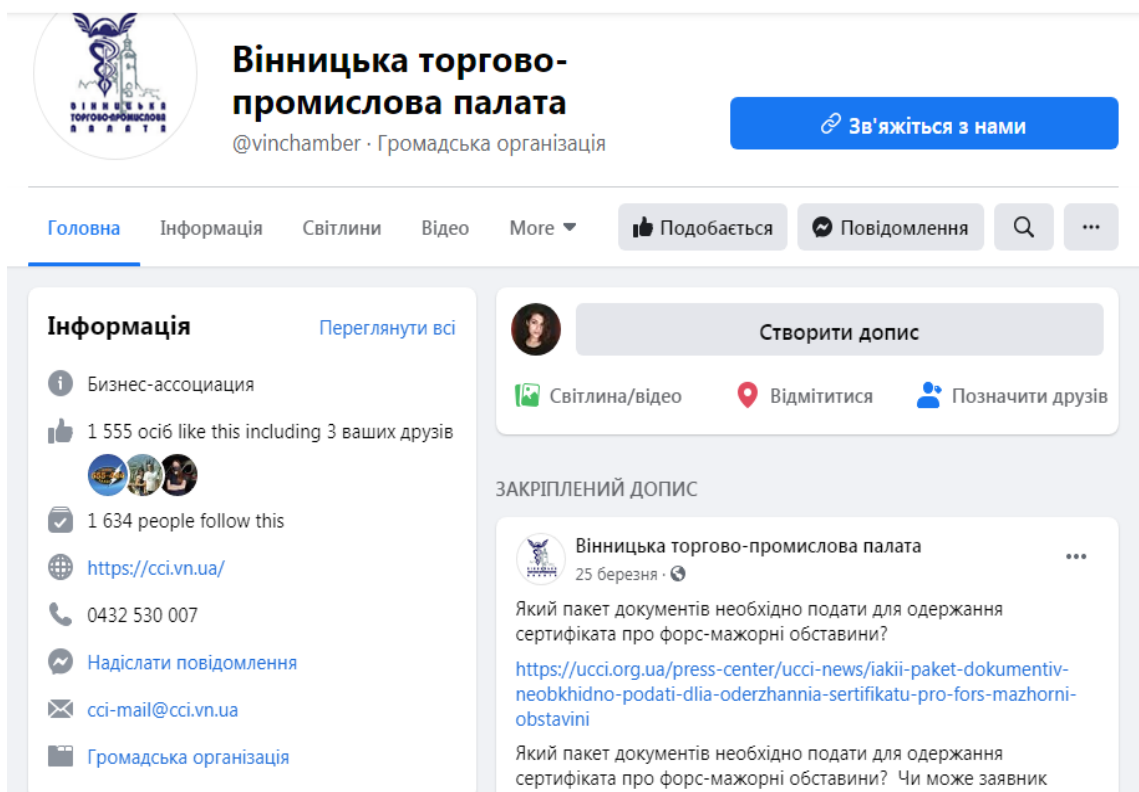


Рис. 2.7. Власна сторінка Вінницької ТПП в соціальній мережі Facebook

Вінницька ТПП приймає активну участь в організації заходів для розвитку підприємців та підприємницької діяльності загалом одними з останніх є: "SheChampion" семінар жінок-підприємниць, в якому були активні обговорення питань про розвиток бізнесу, вихід на нові ринки, нові інструменти просування продукції, перспективи розвитку експорту до Канади. У якості спікерів "SheChampion" були залучені підприємці з великим досвідом та успіхом, які прагнуть розвивати жіноче підприємництво в Україні, представники Вінницьких навчальних закладів. Також слід відмітити участь Вінницької ТПП в Українсько-Киргизському бізнес-форумі легкої промисловості, присвяченому створенню спільних швейних підприємств як на території України так і на території Киргизтану (з відкриттям повних циклів виробництв від сировини до готової продукції з подальшою реалізацією на



території України та експорту в країни ЄС, Ізраїлю, Канади та інші заходи).  
(рис.2.8)

На рисунку 2.8 представлений допис на власній сторінці Вінницької ТПП в соціальній мережі Facebook про організований семінар "SheChampion".

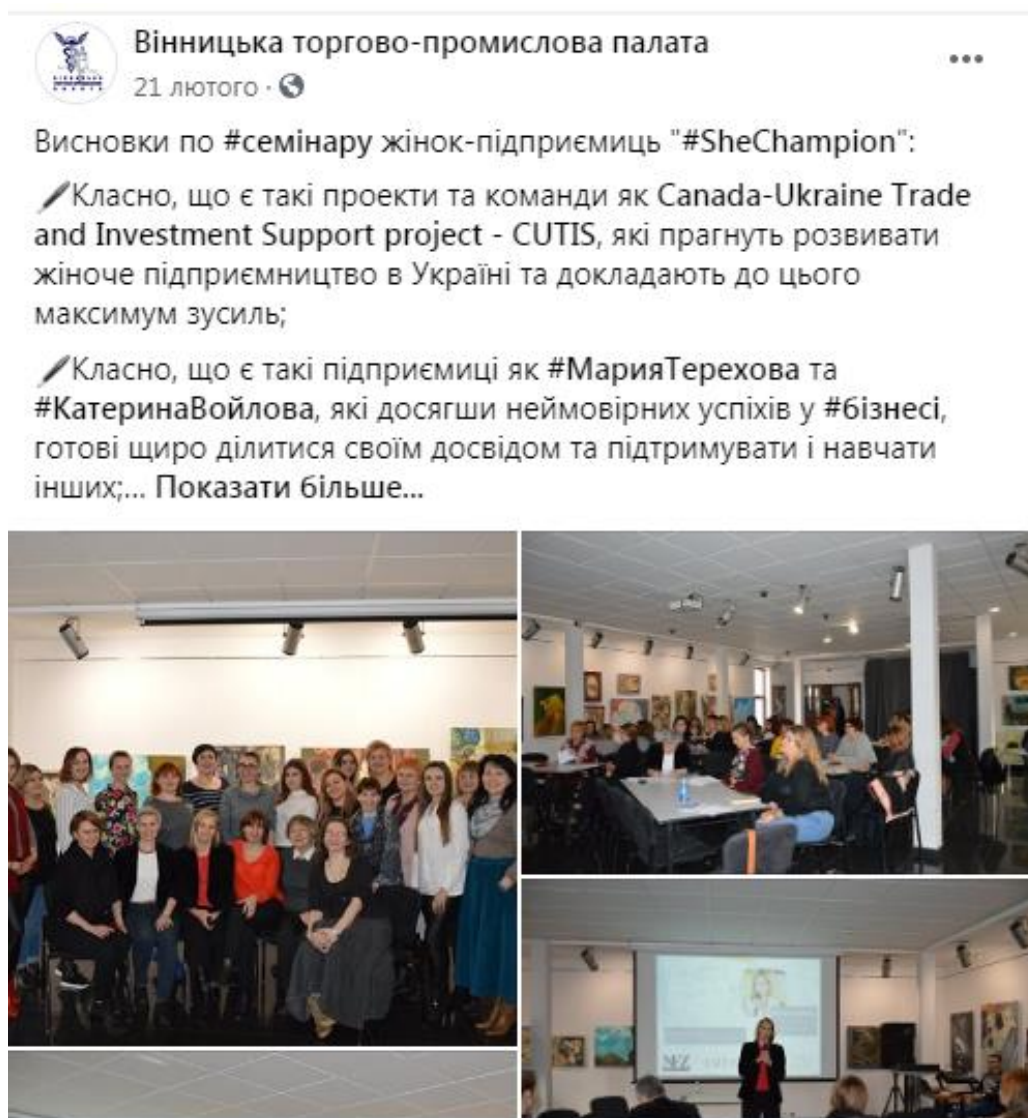


Рис. 2.8. Скріншот допису Вінницької ТПП на власній сторінці у Facebook про семінар "SheChampion"

## Висновки до другого розділу

Отже, за результатами проведеного дослідження діяльності Вінницької ТПП можна зробити такі висновки:

Основна підтримка Вінницькою ТПП надається малим та середнім підприємствам, кількість яких значно більша за кількість великих підприємств і які в більшій мірі підпадають під негативний вплив факторів зовнішнього середовища порівняно з великими підприємствами.

Вінницька ТПП має широкий спектр послуг для бізнесу, серед яких найбільш прибутковими є : кіно; сертифікація; експоцентр; оцінка майна; ЗЕЗ і переклади.

Найбільш перспективними можуть бути: проведення маркетингових досліджень; пошук бізнес-партнерів; впровадження міжнародних стандартів якості та безпечності харчових продуктів; сертифікати походження товарів / послуг; патентні послуги; штрихове кодування товарів; туристичні послуги.

Проаналізовані фінансові результати діяльності Вінницької ТПП свідчать про її збиткову діяльність, а також засвідчують не стійку динаміку в фінансових показниках. Найуспішнішим за досліджений період з фінансової точки зору був 2018 рік, де спостерігаємо найвищий рівень чистого прибутку, найбільшу кількість членських внесків, перевищення заданого плану за певними послугами, але разом з тим має негативну динаміку показників рентабельності, що у 2019 р. ще знизилась. Спостерігаємо також суттєве зростання витрат на 1 гривню продукції, зниження обсягів продуктивності по запланованих планах, сума постійних і змінних витрат зростають більшими темпами, ніж валовий прибуток, що негативно характеризує стан Вінницької ТПП.

Досліджені канали розподілу Вінницької ТПП, що ведуть активну діяльність у соціальній мережі та на власному сайті про виконану роботу, пропозиції та новини для розвитку підприємницької діяльності.

### 3 ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УКРАЇНІ

#### 3.1 Використання іноземного досвіду для удосконалення ефективності торгово-промислових палат в Україні

Для ТПП України зарубіжний досвід функціонування торгово-промислових палат є корисним, зокрема доцільне вивчення та виокремлення тих його рис, які можуть бути використані в українських умовах, а саме – для розвитку малого підприємництва. Слід відмітити, що в економічно розвинених країнах Європи ТПП виконують функції саморегульованого органу, що допомагає підприємцю на всіх етапах його розвитку та діяльності.

Статистичні дані багатьох розвинутих країн світу свідчать про те, що від 50% до 80% дохідної частини бюджету держави приносить малий бізнес (до 70% в 92% середньому по країнах ЄС, 61% в Японії, 40% в США) [25].

На сьогоднішній день в світовій економіці в малому бізнесі зайняті 60-75% всіх працюючих, кількість малих і середніх підприємств становить більше 80% загальної кількості підприємств. Частина малого підприємства в підприємницькому секторі економіки постійно зростає, відображаючи тенденцію до збільшення та децентралізації як найбільш відповідним потребам людини в творчій самореалізації.

Світовий досвід та історія розвитку зарубіжних ТПП дозволяє виокремити дві загальні функції цих інституцій що до розвитку підприємництва:

1. Функція представництва. Це комплекс регулярно виконуваних заходів палати, метою яких є формування позитивного іміджу підприємницького товариства, доведення загальної точки зору бізнесу до відомих органів державної виконавчої влади та громадськості, формування гарного ділового клімату. Представництво і захист загальних інтересів членів або ж абсолютно

всіх суб'єктів підприємництва на території підпорядкованої певної територіальної або національної палати.

2. Ділові послуги. Надання суб'єктам господарювання різноманітних послуг, що допомагають їм в організації та веденні бізнес-процесів (наприклад: сертифікація, експертиза, оцінка майна, організація виставок, ділових поїздок). Комплекс ділових послуг визначається відповідним нормативним актом і уставом організації. Ці послуги надаються на конкурентній основі [26].

Розглянемо особливості функціонування зарубіжних ТПП на прикладі окремих країн. Так, зокрема, у Німеччині – це організації публічного права з обов'язковим членством мають великий ступінь фінансової та правової свободи – понад 80 торгових палат. Представляють три класичні галузі економіки: промисловість, торгівлю і послуги в галузі професійно-технічної освіти. Існують також палати, що представляють ремісництво та іншу пов'язану з цим професійну діяльність.

Правовий статус знаходиться під наглядом міністрів торгівлі 16 земель та статути палат затверджуються земельними міністрами торгівлі (13 традиційних земель і автономних округів Гамбург, Берлін і Бремен). У 12 землях існують палати приватного права, що мають сприяти балансу відносин між бізнесом і місцевими органами влади. Союз промислово-торговельних палат Німеччини (скорочено DİNT) є приватною організацією, що не контролюється урядом, і має 83 земельні палати.

Генеральна асамблея є головним органом управління німецьких палат, забезпечує належне представництво економічної спеціалізації відповідного регіону з особливим ухилом на представництво малого бізнесу, вибори до якої відбуваються на основі прямого голосування у письмовій формі [27].

Консультує та надає підтримку підприємцям також SES (Служба старших експертів). Ця некомерційна організація об'єднує висококваліфікованих експертів-пенсіонерів (колишніх німецьких підприємців) та їхніх молодших колег з тієї ж сфери діяльності в Німеччині та

країнах з перехідною економікою. Діяльність SES за кордоном фінансується Федеральним міністерством економіки та енергетики (BMWI). Німецькі палати також надають підтримку компаніям-експортерам. Регулярні презентації та семінари інформують німецькі підприємства про можливості експорту до різних країн. Спеціалізовані консультанти допомагають МСП провадити експорт, інформують про закони, стандарти та тарифні бар'єри. Так, DINK e.V. (Німецька асоціація торгово-промислових палат), SES (Служба старших експертів) та IPD (Служба сприяння імпорту) мають угоди про співпрацю з ТПП України (Торговопромисловою палатою України). Деякі українські регіональні ТПП мають окремі угоди з німецькими та європейськими органами влади. Ці партнерські відносини спрямовані на зміцнення міжнародних зв'язків та покращення спроможності українських підприємств у сфері експертизи, торгівлі, кооперації тощо[28].

Іншим прикладом організації палати на основі публічного права є торгово-промислові палати США. Діяльність торговельно-промислових палат США не регулюється спеціальним законодавством, на відміну від континентальної моделі. В США членство в палатах добровільне. Відкриті палати визначають входження в організацію своїми уставами.

Специфічною особливістю американських палат є обмежена кількість членів, коли невелика група підприємців, об'єднана в одну маленьку палату, відстоює інтереси саме цієї групи, не ставлячи перед собою завдання вирішення більш глобальних проблем підприємництва. Нині в США діють близько п'яти тисяч торгових палат, велика кількість палат компенсується їх нечисленністю. Обмежена кількість членів палати породжує проблему джерел фінансування їх діяльності, що призводить до необхідності встановлення великих членських внесків для підприємств-членів палати. Високі членські внески служать серйозним бар'єром для вступу в ці об'єднання підприємців-представників малого бізнесу.

Суттєвою рисою діяльності американських торгових палат є їх активний вплив на законодавство та управління штату. Діяльність торгово-промислових

палат США визначається їх Статутом. Місцеві торгові палати і палати штатів можуть вільно засновувати свої власні статути відповідно до місцевих і федеральних законів і законів штатів.

Найбільш важливим органом торгово-промислових палат США є Рада директорів. Неодмінна умова його роботи – присутність в його складі представників усіх галузей промисловості. У США торгові палати отримують дохід з двох головних джерел:

- добровільні членські внески
- доходи від послуг, що надаються членам.

Головна увага в діяльності торгової палати США приділяється наданню послуг підприємцям, в тому числі забезпечення їх необхідною інформацією, захисту їх інтересів, лобіюванню підприємницьких програм і проектів в органах влади [29].

Таблиця 3.1 – Моделі торгових палат

Модель	Законодавча база	Історія формування	Членство	Делегування урядом деяких функцій
Англо-саксонська	Відсутній закон, що регламентує діяльність ТПП. Палати створюються на базі приватного права, що потребує їх реєстрації у реєстрі ділових організації та об'єднань. Такі організації створюються виключно за ініціативи підприємців	Слідуючи ліберальній традиції економічної політики, у Великобританії було створено іншу систему палат, яка характеризується меншим рівнем втручання державної влади. Така модель базується на принципах самоврядування структур ділової спільноти	Відбувається на добровільних засадах	Палати не зобов'язані виконувати завдання уряду та мають свободу вибору охоплення своєї діяльності та отримують за надані послуги прибуток. На відміну від ділових структур палати не перерозподілять прибуток між членами, а спрямовують кошти на покращення результатів своєї роботи

## Продовження таблиці 3.1

Континентальна	Характеризується наявністю окремого закону про діяльність палат, який визначає, регулює та обмежує діяльність палат. Найменування «Палата» захищається законом	Сформувалась як французька модель на основі публічного права. Була прийнята в кінці XIX – початку XX ст. і перейнялась декількома європейськими державами: Німеччиною, Італією, Австрією, Нідерландами, Іспанією	Членство є обов'язковим для всіх суб'єктів підприємництва	Палатам надано офіційний статус консультативного органу. Чітке визначення роду занять та сфери діяльності палат, які регулюються урядом. Палатам заборонено діяльність стосовно ділової спільноти. Одна палата на один регіон
Державна	Торгові палати являли собою відомства міністерств зовнішньої торгівлі	Модель існувала у минулому та була представлена у соціалістичних країнах	Усі суб'єкти виробництва та торгівлі були адміністративно підпорядковані	Діяльність палат була сконцентрована на просуванні експорту продукції державних підприємств
Азійська	Діяльність регулюється законом, але закон вимагає, щоб зони діяльності палат не перетиналися	З'явилися в 1878 році в Токію. Сьогодні кожне велике місто має власну палату. Існує 496 торгово-промислових палат, які об'єднують близько 1,43 млн. членів по всій країні.	Членство є добровільним	Національна федерація місцевих палат представлена Японською торгово-промисловою палатою (NISSFAO).
Євразійська (змішана) Належить Україна	Статус публічного права, регулювання території діяльності, самоврядність, делеговані державні функції, відсутність консультаційного статусу з урядом, фінансову незалежність палат.	Палати євразійської моделі є унікальним варіантом подальшої еволюції інституту палат і конвергенції ознак англосакської і державної моделей країною походження є Канада.	Членство є добровільне	Законодавство практично всіх країн, передбачає регулювання території діяльності кожної регіональної палати членами національної палати в обов'язковому порядку повинні бути місцеві палати

Палати, що функціонують на основі публічного права належать до континентальної моделі, вони мають обов'язкове членство, що зумовлює стабільні грошові надходження членських внесків. Разом з цим вони набувають можливість виконувати функції, надані владою країни.

З переваг цієї моделі можна відзначити можливість створювати об'єктивну думку підприємництва, здійснювати аналіз його розвитку на державному рівні. Це стає можливим завдяки повній представленості державного підприємництва в членській базі організації. А негативною рисою континентальної моделі це ризик втрати довіри членів в палату, формування загального погляди щодо інституту як адміністративного підрозділу.

Розглянувши англосаксонську модель, можна виділити такі позитивні риси: добровільне членство мотивує діяльність палати у сфері надання актуальних, конкурентоспроможних і високоякісних послуг її членам, розширює спектр діяльності. Є такі держави, в яких торговопромислові палати мають риси обох моделей відразу.

Можна сказати, що ТПП в Україні властива змішана модель – переважають риси моделі на основі публічного права з елементами приватного, вибір моделі зроблений урядом в 90-х роках ХХ ст., надав право торговим палатам України бути самостійними представниками інтересів підприємництва та надавати важливі для нього послуги та за законодавством палаті надавали конкретні монопольні послуги, що забезпечували фінансову стабільність новоствореній організації в умовах роботи з недосвідченим і слабо розвиненим підприємництвом. ТПП може займатися підприємницькою діяльністю тільки в тому виді, в якому це необхідно для виконання її статутних завдань. Одержаний палатою дохід не розподіляється між її членами, а націлений на виконання її статутних завдань [30].

ТПП України не підлягає державному контролю. Також законом визначене регіональне охоплення. Проте, членство у палаті має добровільну основу, що у свою чергу, не дає гарантій організації у постіжних членських



внесків, що несе за собою розширення бази надання послуг та покращення якості переліку послуг що надаються.

Організація ТПП на основі закону дає можливість уряду передавати їм окремі функції, фіксують за органами державного управління (в Україні це надання сертифікатів походження, ведення реєстру українських підприємств, карнетів АТА та інше). Але все ж не здійснюються в повному обсязі основні базисні функцій — представництво і захист інтересів бізнесу [31].

Отже, дослідивши моделі торгових палат і проаналізувавши модель палат України можна визначити такі шляхи удосконалення діяльності Української ТПП:

1. Визначення головних функцій що надаються кожною ТПП, для кращої компетентності різних ТПП в залежності від специфіки регіону.

2. Розвиток підприємницького середовища та налагодження економічних контактів між іншими ТПП України, та зарубіжних ТПП, співпраця з малими середовищами розвитку підприємництва.

3. Впровадження сучасних технологій.

4. Розвиток інтернет-платформ (розвиток сторінок та реклами для підприємців, створення додатків для різних гаджетів, що покращувало зручність та швидкість надання послуг підприємцям).

5. Допомога у різних фінансових питаннях.

6. Пільгові ціни для членів ТПП (такі пільги наприклад як: збільшення пільг від кількості років членства в ТПП, розробка різних пільгових пакетів, що мають одразу певний перелік функцій розроблений для певного сектору бізнесу або в залежності від етапу розвитку підприємства).

7. Залучення зарубіжних представництв з надання сприяння ЗЕД своїм членам.

8. Координування та допомога при підборі контрагентів, визначення їх надійності, оподаткуванню, адаптації до місцевих умов, митні послуги.

9. Створення певного переліку допоміжних послуг.

10. Створення страхування, вирішення певних питань що виникають при форс-мажорних ситуаціях (карантин, невеликі стихійні лиха).

### 3.2 Шляхи удосконалення законодавчої бази підтримки підприємництва в Україні

Необхідною умовою ефективного розвитку малого й середнього підприємництва є підтримка складовою економічної політики будь-якої країни для того, щоб чинне законодавство сприяло залученню до підприємницької діяльності населення, створенню сприятливого конкурентоспроможного середовища, стимулюванню розвитку підприємництва шляхом створення сприятливого інвестиційного, інноваційного, податкового та цінового режимів і найважливіше – формування середнього класу в Україні, оскільки саме його розвиток забезпечує формування конкурентних умов виробництва продукції та соціально-економічну стабільність.

Нині сучасний стан взаємовідносин між державою та підприємцями не забезпечує їх ефективної співпраці, безліч конфліктів і кожна зі сторін не хоче йти на компроміс. Державний апарат збільшує базу оподаткування, збільшує податковий тиск, великий обсяг нормативно-правових суперечлива з інструкцією, а законом передбачено ще інше, в таких питаннях важко розібратись навіть фахівцям, юристам, вже не кажучи про звичайних підприємців, тому і підприємництво знаходиться в тіньовому секторі економіки.

Для різних країн ЄС існують значні відмінності в цілях та принципах підтримки та стимулюванні малого і середнього бізнесу. Основними цілями стимулювання розвитку і підтримки малого і середнього підприємництва в Європі полягає у зміцненні внутрішнього ринку Євросоюзу, усуненні та зменшенні адміністративних перепон для ведення малого і середнього

підприємництва, уніфікація законодавчої бази, співпраця з іншими країнами [32].

В Україні державне регулювання та підтримка розвитку малого підприємництва реалізується відповідними загальнодержавними, регіональними та місцевими органами влади з метою узгодження інтересів держави і малого підприємництва.

Для розвитку малого бізнесу Державним комітетом України з питань регуляторної політики та підприємництва, міністерствами та відомствами, за минулі роки, були зроблені та реформовані законодавчі та нормативно-правові акти, зокрема:

- врегульовано та спрощено процедуру державної реєстрації;
- введено спрощену систему оподаткування та звітності суб'єктів малого підприємництва[33];

З негативних рис: фінансова нестабільність і обмеженість у ресурсах, за допомогою яких палата розвинулась для розвитку підприємництва.

Отже, континентальна й англосаксонська моделі – це дві зовсім різні моделі. Більшість розвинутих держав можна віднести до цих моделей. Проте

- упорядковано систему контролю фінансово-господарської діяльності підприємств;

Однак, на відміну від розвинених країн Європи, малий бізнес в Україні переживає скрутний період становлення і розвитку, що зумовлено зовнішнім середовищем країни, зміни у політиці, законодавстві приносять нестабільність в економічне середовище що збільшуює ризики ведення бізнесу та призводячи до банкрутства багатьох малих підприємств. Нормативно-правова база в галузі малого підприємництва є неповною та має багато суперечностей[34].

Сукупність проблем розвитку підприємництва в Україні та регіоні систематизовано в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2 Характеристика проблем інфраструктури розвитку підприємництва

Вид проблем	Проблеми інфраструктури розвитку підприємництва	
	Державні	Регіональні
Інституціональні	<p>Недосконалість системи підтримки експертів.</p> <p>Відсутність єдиної класифікації, термінології окремих об'єктів інфраструктури.</p> <p>Недосконалість інституціональної бази інфраструктури підприємництва.</p>	
Фінансові	<p>Неефективність державної фінансової підтримки;</p> <p>відсутність ефективних механізмів кредитування та страхування суб'єктів малого підприємництва.</p>	<p>Відсутність адекватна ресурсна підтримка з боку місцевих органів влади .</p>
Організаційні	<p>Відсутність координації дій окремих складових на всіх рівнях інфраструктури підприємництва;</p> <p>Певні об'єкти інфраструктури існують лише формально, або відсутні.</p>	
	<p>Увага зосереджена на великому бізнесі, менше на малому та середньому бізнесі ;</p> <p>Відсутність соціальних гарантій;</p> <p>Надмірність бюрократизму.</p>	<p>Не враховуються важливі потреби місцевих підприємців;</p> <p>Однотипні заходи та програми, що проводять різні організації, що не включають в програму нові пропозиції та шляхи вирішення важливих</p>

## Продовження таблиці 3.2

		проблем; Застаріла система роботи, відсутність нового обладнання, нестача широкого складу кадрів.
Інформаційні	Низька інформованість підприємців про наявні інструменти державної підтримки ; Суперечливість та ускладненість законодавства для простого підприємця.	Низька інформованість підприємців про наявні організації, події підтримки бізнесу в регіоні.
Кадрові	Недоступність бізнес освіти для підприємців та працівників малих підприємств.	

Можна запропонувати такі методи державного регулювання та стимулювання розвитку малого підприємництва:

- Налагодження взаємовідносин між державою та підприємцями необхідно передбачити при розробці законопроекту «Про мале підприємництво» відносин між підприємцями та державою, обмежити втручання державних контролюючих органів, що подавляють роботу підприємства, у діяльність суб'єктів малого підприємництва [35];
- Пом'якшення податкової системи;
- Спрощена система оподаткування, бухгалтерського обліку та фінансової звітності : законодавче спрощеної системи оподаткування шляхом прийняття спеціального закону або окремої частини Податкового кодексу; - здійснення індексації показника єдиного податку та обсягу виручки від реалізації продукції з урахуванням рівня інфляції; застосування спрощених

схем певних податків для окремих галузей підприємництва чи виробництв; обмеження кола платників, на яких не поширюється спрощена система оподаткування, обліку та фінансової звітності.

- Встановлення системи пільг. У частині державної фінансової допомоги, що надається конкретним суб'єктам підприємництва, також необхідно чітко розмежувати розуміння підприємств, що починають (стартові); підприємств, що швидко розвиваються (стрімкі), та тих, що повільно розвиваються[36].

- Фінансово-кредитна і інвестиційна підтримка. Зменшення переліку вимог для надання кредиту, зменшення кредитних ставок для соціальних галузей підприємництва; розробка програм фінансової підтримки що є важливими в певному регіоні бізнес-проектів; розвиток фондів, кредитних спілок; пошук залучення коштів іноземних кредитних ліній і міжнародної технічної допомоги для підтримки розвитку бізнесу;

- Забезпечена державна підтримка розвитку факторингової та лізингової діяльності;

- Забезпечення участі суб'єктів малого підприємництва у виконанні поставань для державних, регіональних і місцевих потреб. Визначити чіткий механізм участі малих підприємств у розміщенні державних замовлень на закупівлі й поставання продукції і товарів (послуг) для державних та регіональних потреб;

- Створення системи залучення інвестицій у мале підприємництво;

- Розміщення державного замовлення на випуск продукції та надання послуг сектором малих підприємств на конкурсній основі;

- Надання достовірної інформації підприємцям про умови діяльності;

- Удосконалення стану статистичної звітності. Невідповідна статистика про стан малого підприємництва призводить до неточних, а іноді навіть і хибних висновків щодо ролі сектора малого підприємництва в

економіці країни. Отже, потребує активної реформації системи державної статистики відповідно до положень нормативних документів ЄС щодо статистичного обліку, застосування уніфікованої статистичної методології ЄС;

- Удосконалення нормативно-правової бази у сфері підприємницької діяльності за участі представників малого підприємництва;

- Інформаційно-консультаційне обслуговування, надання допомоги з проблем формування та функціонування малих підприємств. У розвинених країнах світу держава активно створює інформаційно-консультаційні центри, які поєднують урядові структури, підприємницькі асоціації, торговельні палати, банківські установи;

- Спрощення підзаконних актів, що мають протилежність між собою, багато законодавчих актів не є актами прямої дії, а для їх реалізації органами виконавчої влади розробляється безліч підзаконних актів (інструкцій, наказів, листів, вказівок), що регулюють різні питання діяльності суб'єктів господарювання. Підзаконні акти систематично змінюються, уточнюються, доповнюються, тому не фахівцеві – простому підприємцю, важко в них розібратися й на практиці керуватися ними;

- Удосконалення у матеріально-технічного забезпечення;

- Спрощення вирішення питань, шляхом переходу вирішення питань он-лайн.

- Поліпшення доступу до фінансових ресурсів шляхом зниження облікової ставки Національного банку України, стабілізації курсу гривні, вдосконалення та поширення механізмів гарантування кредитів для малого підприємництва.

- Розвиток інституційної інфраструктури підтримки малого та середнього підприємництва; підвищення рівня підприємницької та управлінської кваліфікації; професійне надання юридичних, інформаційно-маркетингових послуг; забезпечення доступу до венчурного фінансування

механізмами франчайзингу; координація співпраці малих підприємств і великих підприємств шляхом організації різних ярмарків, виставок і т.д. ; сприяння розвитку інфраструктури малого підприємництва шляхом

можливим надання в оренду або у власність на пільгових умовах малому бізнесу не використовуваних, функціонуючих, вільних виробничих площ, окремих приміщень підприємств, обладнання та іншого майна, засобів, підприємств, яке відокремлюється в при приватизації й реструктуризації; створення інформативної бази даних відповідної інформації для забезпечення малих підприємств.

Звичайно, є і позитивні зміни в законодавчій базі. Особливо важливим кроком стало прийняття нормативно-правових актів у сфері оподаткування в частині створення альтернативних систем оподаткування.

Отже, можна зробити висновок, що нормативно-правова база потребує вдосконалення через систематизацію законодавства про підприємництво, яка має здійснюватися на засадах єдиного розуміння суті та змісту офіційно схваленої стратегії державної політики розвитку підприємництва в Україні.

### 3.3 Шляхи розвитку інфраструктури підтримки підприємництва в регіоні

Не менш важливою складовою є існування розвинутої, ефективною та дієвої інституційної інфраструктури підтримки бізнесу в регіоні, оскільки це важливий фактор стимулювання підприємницької діяльності та швидкої адаптації суб'єктів бізнесу до ринкових умов, що має провідну роль від початку заснування підприємства і під час всього його шляху[37].

Неодноразово підкреслено що малий та середній бізнес є основою з формування адекватного економічного стану країни і в першу чергу регіону забезпечення робочих місць, наданні різнопланових послуг, та реалізації товарів.



На рис. 3.1 представлено динаміку чисельності підприємств, зареєстрованих на території Вінницької області у 2016-2018 рр.

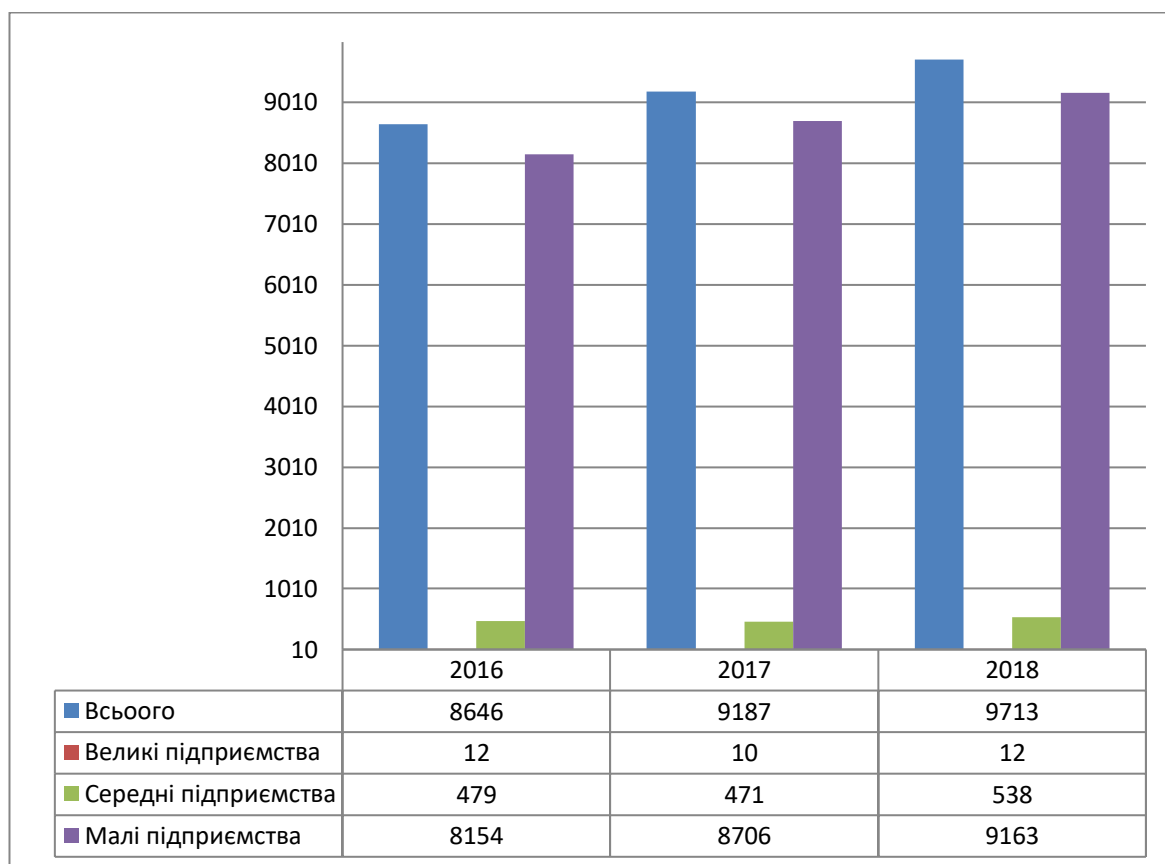


Рис. 3.1 – Динаміка кількості підприємств 2016-2018 рр. у Вінницькій області

На рис. 3.1 видно, що кількість малих та середніх підприємств постійно збільшується, а малі підприємства мають найбільшу частку у загальній кількості підприємств області[38]. Основними галузями підприємництва Вінницької області, є торгівля, транспорт, промисловість та сільське господарство.

В таблиці 3.3 проаналізовано роботу і стан допоміжної інфраструктури, що надається малим та середнім підприємствам (МСП) у Вінницькій області.

Таблиця 3.3 – Інституції підтримки бізнесу Вінницької області

Назва	Організаційна форма	Діяльність	Тип інституції	Послуги
Вінницький клуб ділових людей [39]	Громадське об'єднання	Рік заснування 1996 рік. Захист прав і представництво інтересів; Навчальні програми, тренінги; Інформаційна та комунікаційна підтримка;	Місьцеве об'єднання підприємців	Навчання ; Збір, оброблення та поширення інформації; Консультаційні послуги та посередництво; Розробка бізнес-планів та проектів.
Спілка підприємців “Стіна” [40]	Громадське об'єднання	Рік заснування 2009 р. Захист прав і представництво інтересів; Навчальні програми, тренінги; Інформаційна підтримка;	Місьцеве об'єднання підприємців	Навчання (тренінги, семінари, курси); Збір, обробка та поширення інформації; Консультаційні послуги та посередництво; Маркетингові та інші дослідження; Розробка бізнес-планів та проектів.
Фонд підтримки підприємництва по Вінницькій області [41]	Фонд	Надання кредитів	Фонд	Послуги фінансових компаній за рахунок фінансування оборотного капіталу; Послуги фінансових компаній за рахунок фінансування необхідних кредитів

## Продовження таблиці 3.3

Центр Інформаційної Підтримки Бізнесу (ЄБРР) [42]		Інформаційні послуги		Надання доступу до фінансування, консалтингової підтримки
Центр правової підтримки бізнесу [43]	Асоціація			Консультавання з питань комерційної діяльності та управління
iHUB [44]	Коворкінг	Інформативна платформа	Громадська організація	Оренда приміщення для засідань, форумів, конференцій і т.д. Інформативна платформа 3-D принтер
Вінницька торгово-промислова палата [24]	Недержавна самоврядна організація	Надання широкого спектру послуг бізнесу	Торгово-промислова палата	ЗЕД Захист бізнесу Експертиза Підвищення кваліфікації Конференц-сервіс Легалізація документів Штрихове кодування Сертифікація Патентні послуги

Отже, проаналізувавши табл.3.3 увесь склад допоміжних інституцій, можна стверджувати, що за останній час був певний розвиток деяких інституцій, що є лідерами серед інституцій даного регіону, а саме:

- iHUB, що є більш неформальною платформою, але є інформативним осередком нових ініціатив та розвитку та об'єднання різних суб'єктів бізнесу.

- Вінницький клуб ділових людей, попри довгий термін існування постійно удосконалює свою структуру, та має свою бізнес-академію.

- Вінницька торгово-промислова палата, надає найширший спектр кваліфікованих послуг бізнесу.

Отже, недержавна складова інституціональної інфраструктури бізнесу є також не достатньо розвиненою. Це і обумовлює наявність значної кількості проблемних питань розвитку бізнесу у регіоні, а загалом такий стан має майже кожен регіон України.

Формування дієздатної інституціональної інфраструктури підприємництва дозволить створити передумови для: стимулювання інноваційних процесів розвитку існуючих підприємств та генерації нових секторів, активізації партнерства між державою та приватним сектором, підвищення конкурентоспроможності бізнесу регіону, поліпшення якості обслуговування підприємницької діяльності.

У таблиці 3.4 досліджено основні сильні та слабкі сторони, можливості та загрози підприємництва Вінницької області.

Таблиця 3.4 – SWOT-аналіз системи підприємництва Вінницької області

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Готовність до розвитку у різних напрямках бізнес-діяльності та до інноваційних методів;	1. Низький рівень транспортного сполучення ;
2. Гнучкість у адаптуванні що до	2. Застарілі технічні засоби праці;

## Продовження таблиці 3.4

<p>змін зовнішнього середовища;</p> <p>3. Можливість використовувати спрощену систему оподаткування та обліку, що підпадають під мораторій на перевірки;</p> <p>4. Гнучке ціноутворення;</p> <p>5. Зручне логістичне розташування між іншими областями.</p>	<p>3. Необізнаність підприємців в державно-правових актах, неможливість оперативного реагування на зміни;</p> <p>4. Висока чутливість до сезонних коливань;</p> <p>5. Незахищеність дрібних товарови-робників у стосунках із національними торговельними мережами;</p> <p>6. Неefективна взаємодія у вирішенні питань з владою;</p> <p>7. Недосконала система підвищення кваліфікації і переваліфікації працівників.</p>
<p>Можливості для розвитку</p>	<p>Загрози</p>
<p>1. Можливості виходу на зовнішні ринки;</p> <p>2. Співпраця з навчальними закладами регіону;</p> <p>3. Зниження рівня тінізації економіки регіону;</p> <p>4. Можливість використання наявного потенціалу агропромислового комплексу та сфери</p> <p>5. Активна участь у державних закупівлях;</p>	<p>1. Обмеження доступу до кредитних ресурсів та їх висока ставка;</p> <p>2. Зниження рентабельності;</p> <p>3. Висока вартість орендної ставки;</p> <p>4. Зменшення кваліфікованих працівників;</p> <p>5. Необізнаність із можливостями запровадження інновацій у виробництво;</p>

## Продовження таблиці 3.4

6. Розвиток логістики (зокрема, авіа-сполучення) ;	6. Збільшення рівня інфляції;
7. Залучення альтернативних джерел фінансування.	7. Недобросовісна конкуренція

Отже, одним з вагомих шляхів розвитку підприємництва у регіоні є інтеграція інфраструктури підприємництва регіонів з країнами ЄС, що є можливим за вдалого розвитку транспортного сполучення.

Проте визначальним фактором впливу на більшість слабких сторін і загроз є відсутність належної інфраструктури підтримки підприємництва у Вінницькій області. Для визначення шляхів розвитку інфраструктури підтримки підприємництва в регіоні слід глибше розуміти ситуацію щодо внутрішніх диспропорцій та проблем. Так, відповідно до результатів дослідження 67,5% підприємців Вінницької обл. вважають її загальноекономічне середовище позитивним або ж задовільним, тоді як у середньому по країні такої думки дотримується лише 61% підприємців[45]. Відтак, діловий клімат Вінниччини є більш сприятливим для підприємництва, ніж в інших регіонах. Перелік найбільш гострих проблем, які обмежують зростання бізнесу в регіоні, збігаються із загальноукраїнськими. Передусім ідеться про брак попиту (на існування цієї проблеми вказали 60,2% респондентів), нестабільну політичну ситуацію (37,5%), високі ставки податків (38,8%) та обтяжливе податкове адміністрування (27,3%) [46].

Майже 40% підприємців вважають обмежений доступ до фінансів перешкодою для ведення бізнесу, а відтак актуальною проблемою для підприємців області залишається залучення зовнішнього фінансування. Регіональні органи влади також мають досить обмежені ресурси для фінансової підтримки підприємництва в області і більшість заходів у минулий період мали інформаційний чи організаційний характер. Понад 77%

підприємців, опитаних у рамках дослідження вказали на необхідність «створення єдиного інформаційного ресурсу, де можна дізнатися про правила та умови ведення бізнесу, зміни законодавства» [47]. Тому постає питання вдосконалення інформаційного забезпечення підприємців, а відтак і загального розвитку системи об'єктів інфраструктури підтримки підприємництва.

З огляду на зазначені вище проблеми та результати проведеного аналізу пропонуємо програму розвитку інфраструктури підтримки підприємництва в регіоні, яка побудована за принципом «дерева цілей» (табл.3.5).

Заходи для реалізації цілі 1:

1.1.1 Перегляд (інвентаризація) власних регуляторних актів на предмет їхнього впливу на бізнес та відповідності чинному законодавству та внесення до них відповідних змін (або скасування) з метою збалансування інтересів суб'єктів підприємницької діяльності та суспільства.

1.1.2 Моніторинг ефективності роботи місцевих органів влади та органів місцевого самоврядування, відповідальних за видачу документів у сфері регулювання господарської діяльності, видача яких належить до сфери їхніх повноважень.

1.1.3 Удосконалення процедур отримання підприємцями зазначених документів, у тому числі шляхом розвитку системи надання електронних послуг для бізнесу.

1.1.4 Відстеження ефективності реалізації чинних регуляторних актів.

1.1.5 Підтримка ініціатив підприємців, спрямованих на перегляд чинних та розробку нових регуляторних актів. Розгляд та прийняття в установленому порядку регуляторних актів, ініційованих підприємцями.

Таблиця 3.5 – Дерево цілей для удосконалення інфраструктури підтримки підприємництва в Вінницькій обл.

Генеральна мета:	Удосконалення інфраструктури підтримки підприємництва в Вінницькій обл.				
Цілі:	Ціль 1. Покращення бізнес-середовища регіону	Ціль 2 Полегшення доступу підприємців до ресурсів	Ціль 3 Внутрішній розвиток МСП	Ціль 4 Налагодження співпраці та підвищення підприємницької культури	Ціль 5 Сприяння виходу на нові ринки
Завдання:	1.1. Покращення регуляторного середовища	2.1. Сприяння доступу до фінансових ресурсів	3.1. Посилення управлінської рівня підприємців	4.1. Сприяння створенню умов для цивілізованого просування інтересів МСП	5.1. Залучення МСП до участі в державних закупівлях
	1.2. Забезпечення конструктивного діалогу між бізнесом та владою.	2.2. Сприяння покращенню кадрового забезпечення МСП	Завдання 3.2. Створення умов для впровадження інновацій у діяльність МСП	4.2. Покращення іміджу підприємництва та заохочення широких верств населення до відкриття та ведення власної справи	5.2. Сприяння виходу МСП області на ринки інших регіонів України та ринки суміжних областей
		2.3. Сприяння доступу до природних, енергетичних та інших ресурсів, необхідних для забезпечення діяльності підприємства		4.3. Сприяння розвитку кооперації МСП	5.3. Сприяння експорту

1.1.6 Подальший розвиток системи центрів надання адміністративних послуг, а також підвищення спроможності їхніх працівників надавати якісні послуги згідно з поточними потребами суб'єктів підприємницької діяльності.

1.1.7 Подальше переведення адміністративних послуг в електронний формат та їх спрощення

1.1.8 Здійснення моніторингу змін законодавчо-нормативної бази, що регулює розвиток підприємництва та надання пропозицій центральним органам виконавчої влади щодо її вдосконалення.



1.1.9 Оптимізація роботи сервісних центрів ДФС, створення при таких центрах консультаційних офісів, що надаватимуть допомогу особам, які починають займатися підприємницькою діяльністю та реєструють приватне підприємство чи ФОП.

1.2.1 Регулярне оприлюднення органами влади звітів та іншої інформації про свою діяльність із розвитку МСП.

1.2.2 Проведення аналізу ефективності наявних інструментів зворотного зв'язку між владою та бізнесом («телефонів довіри», «гарячих ліній» тощо), формування рекомендацій щодо їх вдосконалення та послідовна імплементація цих рекомендацій.

1.2.3. Запровадження нових каналів комунікації між бізнесом та владою (наприклад, розсилки через електронну пошту), удосконалення існуючих механізмів інформування підприємців про заходи та рішення, які впливають на діяльність бізнесу.

1.2.4 Активне залучення представників бізнесу та бізнес-асоціацій до розробки та публічного обговорення стратегічних документів та рішень, що стосуються діяльності МСП (передусім програм розвитку малого та середнього бізнесу).

1.2.5 Створення механізму регулярних консультацій між бізнесом та регіональною владою (періодичні обговорення у форматі «круглий стіл», на яких дискутуються гострі питання діяльності МСП та перспективні напрямки розвитку області).

1.2.6 Визначення в структурі місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування посадових осіб або структурних одиниць (чи створення таких структурних одиниць у разі їх відсутності), завданням яких буде налагодження співпраці між бізнесом та владою, сприяння розвитку місцевого бізнесу, захист їхніх прав та інтересів тощо.

Заходи для реалізації цілі 2:

2.1.1 Забезпечення роботи обласного фонду підтримки підприємництва по Вінницькій області та створення кущових відділень фонду.

2.1.2 Проведення тренінгів для представників місцевих органів виконавчої влади й органів місцевого самоврядування з питань мобілізації коштів для підтримки МСП.

2.1.3 Запровадження дієвих інструментів підтримки бізнесу шляхом співфінансування з місцевих бюджетів та служби зайнятості охочих відкрити свою власну справу.

2.1.4 Проведення тренінгів для місцевих МСП із підготовки грантових та кредитних заявок.

2.1.5 Вивчення можливостей фінансування розвитку МСП на рівні області та об'єднаних територіальних громад, зокрема шляхом розробки відповідних програм.

2.1.6 Вивчення можливостей залучення зовнішніх коштів для фінансування розвитку МСП на рівні області та об'єднаних територіальних громад, зокрема коштів міжнародних фінансових інституцій та програм технічної допомоги.

2.1.7 Сприяння розвитку лізингових операцій для технічного переоснащення основних фондів підприємств.

2.2.1 Розробити методичку визначення потреби МСП у кваліфікованих робітниках та спеціалістах. Налагодити систему оперативного збору інформації про потреби бізнесу в кадрах відповідно до розробленої методички.

2.2.2 Корегування навчальних програм ВНЗ та ПТНЗ відповідно до потреб бізнесу, передусім при підготовці спеціалістів робітничих професій.

2.2.3 Розробка програми факультативних занять із підприємництва та її запровадження в навчальних закладах регіону.

2.2.4 Проведення «Днів відкритих дверей» на успішних підприємствах регіону.

2.2.5 Проведення рекламної кампанії з метою заохочення підприємців брати на практику студентів ВНЗ та ПТНЗ.

2.2.6 Сприяння налагодженню зв'язків та співпраці діючих та новостворених бізнес-асоціацій (асоціацій малого та середнього підприємництва) із навчальними закладами області та центрами зайнятості.

2.2.7 Проведення спільних заходів, на яких студенти ВНЗ матимуть змогу ознайомитись із кращими практиками ведення бізнесу, а підприємці – підібрати потенційні кадри для своїх підприємств. Заходи, спрямовані на розвиток.

2.2.8 Поширення інформації про успішні практики молодіжного підприємництва.

2.3.1 Удосконалення, підтримка та оперативне оновлення інтерактивної карти (бази) вільних земельних ділянок, приміщень та площ виробничого призначення, які можуть використовуватися бізнесом, що адмініструється Агенцією регіонального розвитку Вінницької області. Забезпечення широкого інформування підприємців про існування та можливості зазначеної карти (бази).

2.3.2 Полегшення процедур підключення МСП до електричних та інших мереж у частині повноважень органів місцевої влади, зокрема сприяння підвищенню енергоефективності через легку зміну постачальників енергоносіїв, можливості встановлення індивідуальних приладів енергозаощадження тощо.

2.3.3 Проведення тренінгів для МСП із питань захисту власних інтересів у стосунках із монополістами, що володіють електро-, водними та іншими ресурсами.

Заходи для реалізації цілі 3:

3.1.1 Налагодити систему надання підприємцям індивідуальних та групових консультацій із питань змін у законодавстві, передусім податковому, професійному навчанні основам бізнес-планування та ведення підприємницької діяльності.

3.1.2 Сприяння професійному навчанню потенційних та діючих підприємців основам бізнес-планування та ведення підприємницької діяльності.

3.1.3 Залучення успішних підприємців до надання безкоштовних професійних консультацій та порад щодо відкриття та ведення власної справи.

3.1.4 Проведення тренінгів для МСП із питань менеджменту, маркетингу, планування діяльності у сфері управління витратами, податками, бухгалтерського обліку, управління якістю тощо.

3.1.5 Створення можливості он-лайн консультацій із питань бізнесу за принципом єдиного вікна.

3.2.1 Проведення семінарів та тренінгів із питань використання інноваційних інструментів започаткування та розвитку власного бізнесу, у тому числі у сфері енергозаощадження, переходу на альтернативні й відновлювальні енергоресурси, зменшення ресурсоенергоємності, екологічної безпеки тощо.

3.2.2 Налагодження інформаційного обміну між бізнесом та науково-освітніми установами області й інших регіонів України.

3.2.3 Інформування підприємців про нові можливості використання альтернативних джерел енергії.

3.2.4 Сприяння налагодженню мереж підприємців для спільного використання та/або оренди обладнання, що дозволить запроваджувати інноваційні рішення в процес виробничо-комерційної діяльності.

Заходи для реалізації цілі 4:

4.1.1 Сприяння створенню та функціонуванню рад підприємців на рівні області та новостворених об'єднаних територіальних громад.

4.1.2 Сприяння залученню проектів технічної допомоги, спрямованих на посилення спроможності бізнес-асоціацій.

4.1.3 Вивчення та поширення успішного іноземного досвіду створення та функціонування бізнес-об'єднань МСП.

4.1.4 Сприяння діяльності установи бізнес-омбудсмена у Вінницькій області та створення регіональної мережі представників установи бізнес-омбудсмена.

4.1.5 Інформування МСП про можливості захисту своїх прав та інтересів у стосунках з великими компаніями, зокрема у стосунках із національними торговельними мережами.

4.2.1 Розробка й проведення інформаційної кампанії з покращення іміджу підприємництва, спрямованої на різні верстви населення.

4.2.2 Розробка й проведення інформаційної кампанії з етики ведення бізнесу, зокрема можливостей та переваг законного підприємництва, соціальної відповідальності підприємців; розповсюдження інформації про успішні приклади підприємницької діяльності тощо.

4.2.3 Створення передумов, у тому числі правових, для розвитку в регіоні жіночого підприємництва, заснування власного бізнесу демобілізованими учасниками АТО.

3.1 Сприяння налагодженню системи інформування підприємців про можливості відновлення системи кооперативів для спільного провадження заготівельнозбутової діяльності, виробництва кінцевої продукції, у тому числі для спільного використання обладнання для випуску нових видів продукції невеликими партіями.

4.3.2 Сприяння проведенню B2B зустрічей для підприємців із метою налагодження логістичних зв'язків та створення ланцюгів просування товарів, передусім у сільськогосподарській галузі.

4.3.3 Допомога в пошуку інформації про можливості спільної оренди землі для провадження виробничо-комерційної діяльності.

4.3.4 Сприяння створенню дрібнооптових баз для реалізації сільськогосподарської продукції з метою зменшення кількості посередників між сільгоспвиробниками та кінцевими споживачами.

4.3.5 Проведення інформаційно-дорадчої діяльності, спрямованої на розвиток МСП у сільських територіях, зокрема шляхом створення та

підтримки діяльності сімейних фермерських господарств, сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

Заходи для реалізації цілі 5:

5.1.1 Проведення інформаційної кампанії з метою заохочення МСП до участі в державних закупівлях; проведення семінарів та тренінгів із питань успішної практики участі МСП у них.

5.1.2 Підготовка й оприлюднення регулярних звітів про державні закупівлі, а також створення системи інформування підприємців про оголошені тендери в регіоні та за його межами.

5.2.1 Проведення міжрегіональних бізнес-форумів, виставок, ярмарків, а також сприяння участі МСП Вінниччини в бізнес-форумах та інших заходах, які проводяться в інших регіонах.

5.2.2 Формування інформаційної бази товарів, виготовлення яких здійснюється підприємствами регіону, а також поширення цієї інформації за його межами.

5.2.4 Розробка та проведення інформаційної кампанії з просування товарів та послуг, вироблених підприємствами Вінницької області, у тому числі через відповідне брендування продукції (створення та просування бренду «Вінницьке - найкраще!»). Галузева диверсифікація

5.2.5 Розробка та проведення інформаційної кампанії для МСП області з метою ознайомлення підприємців із можливостями виходу на ринки суміжних і нових галузей.

5.2.6 Проведення бізнес-форумів, виставок, ярмарків для підприємців суміжних галузей з метою встановлення контактів та розвитку співпраці.

5.3.1 Проведення тренінгів із питань виходу МСП на зовнішні ринки, використовуючи, зокрема, можливості Угоди про асоціацію України з ЄС.

5.3.2 Надання консультацій МСП із питань виконання національних та європейських вимог в частині маркування, пакування продукції, відповідності власної продукції вимогам виробництва, якості та безпечності, прийнятих у ЄС.

5.3.3 Оприлюднення інформації про експортні правила, процедури та сертифікацію товарів.

5.3.4 Налагодження ефективної співпраці з регіонами (адміністративними одиницями) інших країн, з якими між Вінницькою областю або територіальною громадою області підписано угоду про співпрацю. Ідеться, зокрема, про організацію бізнес-поїздок, обмін інформацією про інвестиційні можливості тощо. Розширення переліку регіонів-партнерів шляхом підписання відповідних протоколів-намірів та планів заходів.

5.3.5 Сприяння участі представників МСП у міжнародних виставках, ярмарках та інших промоційних заходах, зокрема шляхом часткової компенсації витрат на участь у таких заходах, організації колективного трансферу до місця проведення заходів, забезпечення присутності колективного стенду представників Вінниччини на заходах тощо.

Суттєвим доповненням до сукупності запропонованих вище заходів вважаємо створення єдиного інформаційного ресурсу (веб-сайту) для підприємців, що буде містити 5 розділів відповідно до розробленої системи «дерева цілей», з можливістю он-лайн підтримки та оперативного реагування. Також для посилення інфраструктурного забезпечення реалізації заходів доцільно створити мережу місцевих центрів підтримки підприємництва в об'єднаних територіальних громадах.

### Висновки до третього розділу

З метою підвищення ефективності та розвитку малого та середнього бізнесу України було проаналізовано іноземний досвід функціонування торгово-промислових палат, досліджено особливості різних моделей ТПП світу, їх недоліки та позитивні сторони. Модель ТПП, що склалась в Україні, відповідає євразійській моделі. Взаємодія «держава–ТПП–бізнес» як мережа перетинів має схильну тенденцію до розвитку в Україні. Тому були виявлені

недоліки функціонування організації, та шляхи вирішення, при цьому не змінюючи модель ТПП.

Було також запропоновано удосконалення законодавчої бази підтримки підприємництва через систематизацію законодавства про підприємництво, яка має здійснюватися на засадах єдиного розуміння суті та змісту офіційно схваленої стратегії державної політики розвитку підприємництва в Україні.

Було досліджено інституціональну структуру підтримки підприємництва Вінницької області, а також динаміку, структуру і чисельність МСП регіону. В результаті SWOT-аналізу та систематизації основних факторів розвитку підприємництва у Вінницькій області було запропоновано програму розвитку інфраструктури підтримки підприємництва в регіоні, яка побудована за принципом «дерева цілей», де сукупність заходів згрупована з п'ятьма основними цілями: покращення бізнес-середовища регіону; полегшення доступу підприємців до ресурсів; внутрішній розвиток МСП; налагодження співпраці та підвищення підприємницької культури; сприяння виходу на нові ринки.

Як суттєве інфраструктурне доповнення до запропонованої програми було обгрунтовано доцільність створення єдиного інформаційного ресурсу (веб-сайту) для підприємців та мережі місцевих центрів підтримки підприємництва в об'єднаних територіальних громадах.



## ВИСНОВКИ

Результатом проведеного дослідження є теоретичне узагальнення та вирішення науково-практичного завдання – є створення та впровадження рекомендацій про стан інституціонального та правового забезпечення, та його розвитку, що має безпосередній вплив на підприємницьку діяльність.

Проведений аналіз дозволяє зробити висновки, що існуюче поняття «підприємець» та «підприємництво» не завжди було тотожним з тим, що є нині. Поняття змінювалось рівномірно з розвитком суспільства, кожен вчений його трактував по своєму, але всі поняття між собою тісно перетинаються і є властивими у різному співвідношенні залежно від тенденцій певного часу та самого підприємця і його діяльності.

Дослідивши правове забезпечення щодо підприємницької діяльності, можна зробити висновок, що тільки за останні роки почались реформи в законах та нормативно-правових актах, одним з позитивних показників була спрощена система реєстрації підприємця. Але все ж правове та податкове забезпечення знаходиться у стані початку перебудови, багато законів, правових актів є суперечливими між собою, також існує проблема того що постійно виходять нові правки і звичайний підприємець не може сам у них розібратись так як не є фахівцем у цій справі. Підприємництво це одна із фундаменту національної економіки країни, і одночасно є залежною від правової бази, яка нажаль зараз не може забезпечити збалансований стан для становлення, розвитку та стабільності підприємницької діяльності.

Інституціональна структура являється певною опорою для бізнесу, що підтримує підприємництво на всіх етапах його існування, та може надати повний перелік послуг згідно своєї сфери структури. Це дає змогу підприємцю зосередити свою увагу на організації діяльності, замість того щоб шукати певного спеціалізованого фахівця для виконання одного завдання (наприклад : переклад документів). Значимою проблемою, особливо малого бізнесу є

відмова надання кредиту від банку, тому існує багато кредитних організацій, лізингові центри, та фонди.

Торгово-промислова палата, як некомерційна організація, значно впливає як на економічну діяльність, так і на сучасне суспільство в цілому. Однак проводити оцінку успішної роботи некомерційних організацій, в т.ч. — ТПП України, складніше, ніж комерційних. Це пов'язано з тим, що бізнес-сектор націлений на отримання прибутку, і саме на цьому показнику ґрунтуються розрахунки ефективності діяльності комерційних підприємств.

Вінницька ТПП допомагає формуванню сучасних промислової, фінансової і торговельної інфраструктур, створенню сприятливих умов для підприємницької діяльності в регіоні, розвитку науково-технічних і торговельних зв'язків між підприємцями України та зарубіжних країн.

ТПП представляє та захищає інтереси підприємств і організацій – членів Палати у відносинах з органами державної виконавчої влади.

Палата входить у систему Торгово-промислової палати України, у своїй діяльності керується чинним законодавством України, Статутом ТПП України та своїм Статутом.

Для повного розуміння діяльності організації проведено SWOT-аналіз Вінницької ТПП, виявились помилки які виникли під час довгого існування палати, такі як застаріле технічне оснащення, відсутність єдиної системи для підготовки фахівців..

Аналіз фінансового стану діяльності Вінницької ТПП проведений по системі абсолютних та відносних показників, що характеризують різноманітні сторони його фінансового стану, досліджені показники довели що діяльність ТПП була збитковою, динаміка, безсумнівно, є негативною і вказує на незадовільний стан фінансового менеджменту в організації. Аналіз показників рентабельності показує також негативну динаміку через збиткову діяльність організації. Але при розрахунку трьохвимірного показника видно що протягом усього досліджуваного періоду 2017-2019 рр. Вінницька ТПП має нормальну фінансову стійкість. Аналіз розрахунку точки беззбитковості та запасу

фінансової стійкості Вінницької ТПП, що показав сума постійних і змінних витрат зростають більшими темпами, ніж валовий прибуток, що негативно характеризує стан Вінницької ТПП, маржинальний дохід підприємства не є стабільним, точка беззбитковості за досліджений період має тенденцію зниження. Проаналізувавши фінансову стійкість підприємства за допомогою коефіцієнтного методу, спостерігається частка власного капіталу, що знаходиться у рекомендованих межах протягом досліджуваного періоду, коефіцієнт фінансової залежності підприємства не перевищує нормативні межі протягом 2017-2019 рр. значення власного капіталу протягом досліджуваного періоду 2017-2019 рр. має незначну зростаючу динаміку, коефіцієнт концентрації залученого капіталу два роки поспіль 2017 р. та 2018 р. мав однакові показники, а у в 2019 р. збільшився на 0,04 зумовлено тим що коефіцієнт концентрацій власного капіталу зменшився на 0,04. Досліджена динаміка членських внесків до Вінницької ТПП за роки 2017-2019 рр. має стабільний характер.

Вінницька ТПП має широкий спектр послуг для бізнесу, серед яких найбільш прибутковими є : кіно; сертифікація; експоцентр; оцінка майна; ЗЕЗ і переклади. Найбільш перспективними можуть бути: проведення маркетингових досліджень; пошук бізнес-партнерів; впровадження міжнародних стандартів якості та безпечності харчових продуктів; сертифікати походження товарів/послуг; патентні послуги; штрихове кодування товарів; туристичні послуги.

Досліджені канали розподілу Вінницької ТПП, що ведуть активну діяльність у соціальній мережі та на власному сайті про виконану роботу, пропозиції та новини для розвитку підприємницької діяльності.

Проаналізовано іноземний досвід функціонування торгово-промислових палат, досліджено особливості різних моделей ТПП світу, їх недоліки та позитивні сторони. Модель ТПП, що склалась в Україні, відповідає євразійській моделі. Взаємодія «держава–ТПП–бізнес» як мережа перетинів має схильну тенденцію до розвитку в Україні. Тому були виявлені

недоліки функціонування організації, та шляхи вирішення, при цьому не змінюючи модель ТПП.

Було також запропоновано удосконалення законодавчої бази підтримки підприємництва через систематизацію законодавства про підприємництво, яка має здійснюватися на засадах єдиного розуміння суті та змісту офіційно схваленої стратегії державної політики розвитку підприємництва в Україні.

Було досліджено інституціональну структуру підтримки підприємництва Вінницької області, а також динаміку, структуру і чисельність МСП регіону. В результаті SWOT-аналізу та систематизації основних факторів розвитку підприємництва у Вінницькій області було запропоновано програму розвитку інфраструктури підтримки підприємництва в регіоні, яка побудована за принципом «дерева цілей», де сукупність заходів згрупована з п'ятьма основними цілями: покращення бізнес-середовища регіону; полегшення доступу підприємців до ресурсів; внутрішній розвиток МСП; налагодження співпраці та підвищення підприємницької культури; сприяння виходу на нові ринки.

Як суттєве інфраструктурне доповнення до запропонованої програми було обґрунтовано доцільність створення єдиного інформаційного ресурсу (веб-сайту) для підприємців та мережі місцевих центрів підтримки підприємництва в об'єднаних територіальних громадах.

Отже, взаємодія інституціональних організацій, підприємств регіону та держави з боку опори нормативно-правової бази для розвитку підприємництва, дасть найкращу стабільну платформу для покращення становлення, удосконалення забезпечення стабільної діяльності та розвитку бізнесу в Україні. Адже бізнес є однією з рушійних сил економічного підняття та стабільності України.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Науковий вісник НЛТУ України. – 2014 [Електронний ресурс] /Викл. Б.Ф. Купчак – Львівський університет бізнесу та права — 2014 — Режим доступу до ресурсу: [https://nv.nltu.edu.ua/Archive/2011/21\\_2/243\\_Kup.pdf](https://nv.nltu.edu.ua/Archive/2011/21_2/243_Kup.pdf)
2. Монографія. Підприємництво в епоху глобальних трансформацій: виклики та перспективи розвитку . – 2019 [Електронний ресурс] /П.В.Пашка; Л.Л. Лазебник — 2019 — Режим доступу до ресурсу: <https://books.google.com.ua/books?id=YFnFDwAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=uk#v=onepage&q&f=false>
3. Стаття Адам Сміт: Наука та життя. – 2016 [Електронний ресурс] /Доц. В. К. Лебедева. Б.Ф. Купчак – Національна металургійна академія України — 2016 — Режим доступу до ресурсу: [file:///C:/Users/user/Downloads/repe\\_2016\\_2\\_3.pdf](file:///C:/Users/user/Downloads/repe_2016_2_3.pdf)
4. Вісник. Генеза та розвиток теорій підприємництва. – 2014 [Електронний ресурс] /д-р техн. Наук Г.П. Болотов , Ж.В. Дерій – Чернігівського державного технологічного університету — 2014 — Режим доступу до ресурсу: <https://economic-vistnic.stu.cn.ua/tmppdf/571.pdf>
5. Наукова творчість Й. А. Шумптера як інноваційна діяльність і сучасність – 2013 [Електронний ресурс] /Т. І. Єфименко, П. М. Леоненко— Режим доступу до ресурсу: [file:///C:/Users/user/Downloads/Fu\\_2013\\_12\\_3.pd](file:///C:/Users/user/Downloads/Fu_2013_12_3.pd)
6. Конкурентоспроможність підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://marketing-helping.com/konspekti-lekcj/21-konspekt-lekcj-qosnovi-marketinguq/409-konkurentospromozhnst-pdprimstva.html>
7. М'яло Н. С. Тенденції розвитку малого бізнесу в Україні [Електронний ресурс] / Н. С. М'яло, С. В. Войтко. — 2016. — Режим доступу до ресурсу: <http://conf.management.fmm.kpi.ua/proc/article/view/62601>

8. Науковий вісник ЧНУ України. – 2017 [Електронний ресурс] /Лупул О. О. , Нікіфоров П.О. 2017 — Режим доступу до ресурсу: [http://econom.chnu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/09/Visnyk\\_786on-line.pdf](http://econom.chnu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/09/Visnyk_786on-line.pdf)
9. Феномен сучасного підприємця – 2016 [Електронний ресурс] Гончарук Т.В. д.філос.н. м. Тернопіль. Шумка М.Л. к.філос.н.2016 — Режим доступу до ресурсу: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream>
10. Виноградська А. М. Основи підприємництва: Навчальний посібник. Друге видання, перероб. і допов. – К.: Кондор, 2009. 2016 — Режим доступу до ресурсу: <http://book4cook.in.ua/?p=558>
11. Закон України **Стаття 1.** Підприємництво в Україні — Режим доступу <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/698-12>
12. Ст. 42 ГКУ від 16.01.2003 № 436-IV — Режим доступу до ресурсу: [https://kodeksy.com.ua/gospodars\\_kij\\_kodeks\\_ukraini/statja-42.htm](https://kodeksy.com.ua/gospodars_kij_kodeks_ukraini/statja-42.htm)
13. Державна регуляторна служба України — Режим доступу до ресурсу: <http://www.drs.gov.ua/>
14. Проблеми становлення та механізм державної підтримки та регулювання розвитку підприємництва в Україні / Вісник Львівської фінансової академії: збірник наукових статей. Серія: Економічні науки // гол. ред. П. Буряк., Львів : Львівська державна фінансова академія, 2005. – С.72-78. — Режим доступу до ресурсу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/adv\\_2009\\_7\\_7](http://nbuv.gov.ua/UJRN/adv_2009_7_7)
15. Закон України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» — Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1775-14>
16. Закон України Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні — Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>
17. Інфраструктура підтримки малого підприємництва в Україні та на регіональному рівні– 2015 [Електронний ресурс] /Доброва Н.В. 2015 — Режим доступу до ресурсу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/4299>

18. Інституціональні складові забезпечення підприємницької діяльності в Україні 2020 [Електронний ресурс] /Шварц І. В. Рязанова А. М. 2020 ВНТУ – Режим доступу: <file:///C:/Users/user/Downloads/9323-33022-1-PB.pdf>
19. Навчальний посібник Підприємництво 2010[Електронний ресурс] /Л.В. Гой , Т. П. Смелянська . 2010 — Режим доступу до ресурсу: <https://pidru4niki.com/1584072052780/ekonomika/pidpriyemnitstvo>
20. Банера Н. П. Сучасний стан діяльності малих підприємств Львівської області / Н. П. Банера // Вісник Одеського національного університету Серія «Економіка» Том 21 Випуск 2.2016. – Одеса: ФОП Головка О.А., 2016. – С. 60-64. 2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV/. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
21. Гаєвська Л.М. Розвиток малого підприємництва в контексті державної регуляторної політики / Л.М. Гаєвська // Інноваційна економіка. — 2012. — № 6 (32). — С. 294—298. /. – Режим доступу: [http://www.ed.ksue.edu.ua/ER/knt/ru133\\_67/ru133ost.pdf](http://www.ed.ksue.edu.ua/ER/knt/ru133_67/ru133ost.pdf)
22. Аналіз сучасного стану інфраструктурного забезпечення підприємництва запорізької області /Д.А. Антонюк // Економічний вісник Донбасу. — № 1 (31). — 2013. — С. 59—66/. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvd\\_2013\\_1\\_12](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvd_2013_1_12)
23. Закон України Про наукові парки — Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1563-17>
24. Вінницька торгово-промислова палата 2010 — Режим доступу до ресурсу: <https://cci.vn.ua/category/services/>
25. Формування світогляду особистості та соціальне конструювання сучасного світу. Матеріали міжрегіональної науково-практичної конференції (24 червня 2011 року) / Під ред. проф. Т. Р. Ворначевої ; Краснодонський інститут МАУП. – Краснодон : Вид.-во «Ноулідж», 2011. – 249 с у [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe)

26. Торгово-промислові палати – рупор бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ebooktime.net/book\\_295\\_glava\\_26\\_6.1.98.htm](http://www.ebooktime.net/book_295_glava_26_6.1.98.htm)
27. SES [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://orcci.odessa.ua/international-projects/sluzhba-starshikh-ekspertiv-ses>
28. Економіка зарубіжних країн : підручник / А. С. Філіпенко, В. А. Вергун, І. В. Бураківський та ін. – 2-ге вид. – К. : Либідь, . – 316 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ekhnuir.univer.kharkov.ua/handle/123456789/7010>
29. Александрова Б. Зарубіжний досвід діяльності торгово-промислових палат та перспективи його застосування в Україні / Б. Александрова // Бізнес-інформ. Харків, 2013. — № 12. — С. 73–77. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf\\_2013\\_12\\_13](http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2013_12_13)
30. Криштоф Н. Державні системи та механізми підтримки підприємництва / Н. Криштоф // Проблеми та перспективи розвитку підприємництва в Україні: матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції 2008 р., м. Ялта відп. ред. А. Мазаракі. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. — С.146- 149. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://visnyk.academy.gov.ua/pages/dop/68/files/f43a97aa-77cb-407a-8767-468a25cb13ee.pdf>
31. Харитонюк О.І. Зарубіжний досвід взаємодії торгово-промислових палат із суб'єктами малого бізнесу: уроки для України / О.І. Харитонюк // Економічний форум. — 2017. — № 11. — С. 4-8. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/25696/1/Bezvugliak\\_magistr.pdf](https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/25696/1/Bezvugliak_magistr.pdf)
32. Соболев С. Розвиток малого бізнесу в Україні / С. Соболев // Вісник КНТЕУ. – 2009. – № 6. – С. 48–59. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vknteu\\_2009\\_6\\_7](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vknteu_2009_6_7)
33. Мельник М. І. Формування бізнес-середовища України в умовах інституційних трансформацій : монографія / М. І. Мельник ; Інститут регіональних досліджень НАН України. – Львів, 2012. – 568 с.



34. Аналітичний звіт про стан і перспективи розвитку малого та середнього підприємництва в Україні [Електронний ресурс] / Державна служба України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва. – 19.03.2014. – Режим доступу : <http://www.dkrp.gov.ua/info/3226>

35. Варналій, З. Інституційне забезпечення конкурентного розвитку підприємництва в Україні / З. Варналій, О. Панасюк // Вісник Київського національного університету імені Т. Шевченка. Економіка. – 2011. – №124/125. – С.25–28. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/ua/archives/6038>

36. Аналітичний звіт про стан і перспективи розвитку малого та середнього підприємництва в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkrp.gov.ua/info/3226>.

37. Інтеграція інфраструктури підприємництва регіонів України та країн ЄС Д. А. Антонюк, А. О. Двігун [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ird.gov.ua/sep/sep20144\(108\)/sep20144\\_134\\_AntonyukDA,DvihunAO.pdf](http://ird.gov.ua/sep/sep20144(108)/sep20144_134_AntonyukDA,DvihunAO.pdf)

38. Статистичні дані кількості підприємств за їх розмірами та регіонами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

39. Вінницький клуб ділових людей [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bc-club.org.ua/partners/vinnycyuj-klub-dilovyh-ljudej.html>

40. Спілка підприємців «Стіна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://stina.org.ua/>

41. Регіональний фонд підтримки підприємництва по Вінницькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://opendatabot.ua/c/13333677>

42. Центр Інформаційної Підтримки Бізнесу (ЄБРР) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://kdl.vn.ua/centr-pidtrimki-biznesu-u-m-vinnicja/>

43. Центр правової підтримки бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://opendatabot.ua/c/35445901>

44.Офіційний сайт Вінницького iHUB [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://ihub.world/?page\\_id=280&lang=ua](https://ihub.world/?page_id=280&lang=ua)

45.Новицький В. Є. Інституційне регулювання як фактор ефективності соціальноекономічного регулювання / В. Є. Новицький, В. М. Миленський // Економічний вісник НТУУ “КПІ” — 2011. — С. 36—45 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economy.kpi.ua/uk/node/243>

46. Швець В. Малий бізнес: інвестиційні важелі розвитку, проблеми та перспективи / В. Швець // Вісник економічної науки України. — 2003. — № 1. — С. 105-112 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://soskin.info/ea/2003/7-8/20030710.html>

47.Стратегія розвитку малого та середнього підприємництва Вінницької області на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ier.com.ua/files/Projects/2015/LEV/Vinnytsia\\_Strategy](http://www.ier.com.ua/files/Projects/2015/LEV/Vinnytsia_Strategy)

## ДОДАТКИ

Додаток А  
**ТЕХНІЧНЕ ЗАВДАННЯ**

## Додаток Б

## Баланс за звітний період 2017 року

1	2	3	4	3(а,б,в,г)	4(а)	4(б)	4(в)	4(г)
<b>I. НЕОБОРОТНІ АКТИВИ</b>								
Нематеріальні активи:	1000	---	---	---	---	---	---	---
первісна вартість	1001	---	---					
накопичена амортизація	1002	---	---					
Незавершені капітальні інвестиції	1005	---	---					
Основні засоби:	1010	7 126	5 486	7 126	6 698	6 260	5 874	5 486
первісна вартість	1011	13 902	14 038	13 902	13 960	13 985	14 069	14 038
знос	1012	(6 776)	(8 552)	6 776	7 262	7 725	8 195	8 552
Інвестиційна нерухомість	1015	---	---					
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	---	---					
Знос інвестиційної нерухомості	1017	---	---					
Довгострокові біологічні активи	1020	---	---					
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	---	---					
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	---	---					
Довгострокові фінансові інвестиції:								
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	---	---					
Інші фінансові інвестиції	1035	---	---					
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	---	---					
Відстрочені податкові активи	1045	---	---					
Гудвіл	1050	---	---					
Відстрочені амортизаційні витрати	1060	---	---					
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	---	---					
Інші необоротні активи	1090	---	---					
Усього за розділом I	1096	7 126	5 486	7 126	6 698	6 260	5 874	5 486
<b>II. ОБОРОТНІ АКТИВИ</b>								
Зпаси	1100	88	91	88	104	89	87	91
Виробничі запаси	1101	37	44	37	37	36	37	44
Незавершене виробництво	1102	---	---					
Готова продукція	1103	---	---					
Товари	1104	51	47	51	67	53	50	47
Поточні біологічні активи	1110	---	---					
Депозити перестраховувачів	1115	---	---					
Векселі отримані	1120	---	---					
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи,	1125	150	97	150	180	90	96	97
Дебіторська заборгованість за розрахунками:								
за виданими авансами	1130	---	---					
з бюджетом	1135	271	202	271	193	255	290	202
- у т.ч. з податку на прибуток	1136	---	15		72	103	151	15
Дебіторська заборгованість щодо розрахунків за нарахованими доходами	1140	---	---					
Дебіторська заборгованість щодо розрахунків за внутрішніми розрахунками	1145	---	---					
Інші поточні дебіторська заборгованість	1155	2 047	3 954	2 047	1 911	2 333	2 447	3 954
Поточні фінансові інвестиції	1160	---	---					
Прошові кошти та їх еквіваленти	1165	1 313	1 866	1 313	1 825	2 442	2 959	1 866
Готівка	1166	26	5	26	13	172	7	5
Рахунки в банках	1167	1 287	1 861	1 287	1 811	2 270	2 952	1 861
Витрати майбутніх періодів	1170	---	---					
Частка перестраховувальників у страхових резервах	1180	---	---					
у т.ч.:								
резервах довгострокових зобов'язань	1181	---	---					
резервах збитків або резервах несплачених виплат	1182	---	---					
резервах незароблених премій	1183	---	---					
інших страхових резервів	1184	---	---					
Інші оборотні активи	1190	77	94	77	84	106	99	94
Усього за розділом II	1196	3 946	6 304	3 946	4 297	5 315	5 978	6 304
III. Необоротні активи та групи вибуття	1200	---	---					
<b>БАЛАНС</b>	1300	11 072	11 790	11 072	10 995	11 575	11 852	11 790

## Звіт про рух грошових коштів за період 2017 року

	Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
	1	2	3	4
<b>I. РУХ КОШТІВ У РЕЗУЛЬТАТ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ</b>				
	Надходження від:			
+	Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	18 830	18 900
+	Повернення податків і зборів (обов'язкових платежів)	3005	---	---
+	- у тому числі податку на додану вартість	3006	---	---
+	Цільового фінансування	3010	---	---
+	Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011	---	---
+	Надходження авансів від покупців і замовників	3015	10 570	9 053
+	Надходження від повернення авансів	3020	---	---
+	Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025	435	76
+	Надходження від Боржників неустойки (штрафів, пені)	3035	---	---
+	Надходження від операційної оренди	3040	---	---
+	Надходження від отримання роялті, авторських винагород	3045	---	---
+	Надходження від страхових премій	3050	---	---
+	Надходження фінансових установ від повернення позик	3055	---	---
+	Інші надходження	3095	---	49
	Витрачання на оплату:			
-	Товарів (робіт, послуг)	3100	(13 192)	(11 225)
-	Праці	3105	(4 494)	(4 458)
-	Відрахувань на соціальні заходи	3110	(1 528)	(1 555)
-	Зобов'язань із податків і зборів	3115	(17)	(16)
-	Зобов'язання з податку на прибуток	3116	---	---
-	Зобов'язання з податку на додану вартість	3117	---	---
-	Зобов'язання з інших податків і зборів	3118	---	---
-	Авансів	3135	---	---
-	Повернення авансів	3140	---	---
-	Цільових внесків	3145	---	---
-	Зобов'язань за страховими контрактами	3150	---	---
-	Витрачання фінансових установ на надання позик	3155	---	---
-	Інші витрачання	3190	(10 051)	(11 087)
+/-	<b>Чистий рух коштів від операційної діяльності</b>	<b>3195</b>	<b>553</b>	<b>(263)</b>
<b>II. РУХ КОШТІВ У РЕЗУЛЬТАТ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ</b>				
	Надходження від реалізації:			
+	фінансових інвестицій	3200	---	---
+	необоротних активів	3205	---	---
	Надходження від отриманих:			
+	відсотків	3215	---	---
+	дивідендів	3220	---	---
+	Надходження від деривативів	3225	---	---
+	Надходження від погашених позик	3230	---	---
+	Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235	---	---

## Звіт про фінансові результати 2017 року

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ				
	Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
	1	2	3	4
+	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт,	2000	16 781	16 809
+/-	Чисті зароблені страхові премії	2010	---	---
+/-	Премії підписані, валова сума	2011	---	---
+/-	Премії, передані у перестраховування	2012	---	---
+/-	Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	---	---
+/-	Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	---	---
-	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(11 720)	(11 239)
-	Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	---	---
	<b>Валовий:</b>			
+	прибуток	2090	5 061	5 570
-	збиток	2095	---	---
+/-	Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	---	---
+/-	Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	---	---
+/-	Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	---	---
+/-	Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	---	---
+	Інші операційні доходи	2120	132	27
+	Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	---	---
+	Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	---	---
+	Дохід від використання коштів, звільнених від оподаткування	2123	---	---
-	Адміністративні витрати	2130	(4 098)	(4 429)
-	Витрати на збут	2150	(284)	(254)
-	Інші операційні витрати	2180	(232)	(68)
-	Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	---	---
-	Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	---	---
	<b>Фінансові результати від операційної діяльності:</b>			
+	прибуток	2190	599	846
-	збиток	2195	---	---
+	Дохід від участі в капіталі	2200	---	---
+	Інші фінансові доходи	2220	435	76
+	Інші доходи	2240	---	---
+	Дохід від благодійної допомоги	2241	---	---
-	Фінансові витрати	2250	---	---
-	Втрати від участі в капіталі	2255	---	---
-	Інші витрати	2270	(168)	(67)
+/-	Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	---	---
	<b>Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:</b>			
+	прибуток	2290	866	855
-	збиток	2295	---	---

## Звіт про власний капітал 2017 року

Стаття	Код	Зареєстрований (паісовий) капітал	Капітал у дооцінках	Додатковий вкладений капітал	Резервний капітал	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	Неоплачений капітал	Вилучений капітал	Разом
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Залишок на початок року	4000	---	---	---	---	7 425	---	---	7 425
Коригування:									
Зміна облікової політики	4005	---	---	---	---	---	---	---	---
Виправлення помилок	4010	---	---	---	---	---	---	---	---
Інші зміни	4090	---	---	---	---	---	---	---	---
Скоригований залишок на початок року	4095	---	---	---	---	7 425	---	---	7 425
Чистий прибуток (збиток) за звітний період	4100	---	---	---	---	683	---	---	683
Інший сукупний дохід за звітний період	4110	---	---	---	---	---	---	---	---
Розподіл прибутку:									
Виплата власникам (дивіденди)	4200	---	---	---	---	---	---	---	---
Спрямування прибутку до зареєстрованого капіталу	4205	---	---	---	---	---	---	---	---
Відрахування до резервного капіталу	4210	---	---	---	---	---	---	---	---
Сума чистого прибутку, належна до бюджету відповідно до законодавства	4215	---	---	---	---	---	---	---	---
Сума чистого прибутку на створення спеціальних (цільових) фондів	4220	---	---	---	---	---	---	---	---
Сума чистого прибутку на матеріальне заохочення	4225	---	---	---	---	---	---	---	---
Внески учасників:									
Внески до капіталу	4240	---	---	---	---	---	---	---	---
Погашення заборгованості з капіталу	4245	---	---	---	---	---	---	---	---
Вилучення капіталу:									
Викуп акцій (часток)	4260	---	---	---	---	---	---	---	---
Перепродаж викуплених акцій (часток)	4265	---	---	---	---	---	---	---	---
Анулювання викуплених акцій (часток)	4270	---	---	---	---	---	---	---	---
Вилучення частки в капіталі	4275	---	---	---	---	---	---	---	---
Зменшення номінальної вартості акцій	4280	---	---	---	---	---	---	---	---
Інші зміни в капіталі	4290	---	---	---	---	---	---	---	---
Придбання (продаж) неконтрольованої частки в дочірньому підприємстві	4291	---	---	---	---	---	---	---	---
Разом змін у капіталі	4295	---	---	---	---	683	---	---	683
Залишок на кінець року	4300	---	---	---	---	8 108	---	---	8 108



## Звіт про реалізацію 2017 року

**Виконання плану з реалізації послуг та їх оплата у повному обсязі реалізації**

за 2017 р.

по усім відділам

(суми взято без врахування ПДВ)

Відділ	План	Робота (по актам)		Проплата	
		грн.	%	грн.	%
Розвиток систем менеджменту	0,00	0,00	-	0,00	-
Робота з членами ТПП	0,00	0,00	-	0,00	-
Виробництво 5-ти шарових	0,00	0,00	-	0,00	-
Відділ правового забезпечення	30000,00	7178,50	23,93	9614,20	32,05
Ріелтерська діяльність	0,00	6066,67	-	7280,00	-
Інфоцентр	50000,00	102078,95	204,16	117614,86	235,23
Сертифікація	5200000,00	6505811,18	125,11	8077290,52	155,33
ЦКТ	300000,00	335527,56	111,84	403409,80	134,47
Кіно	4100000,00	6569104,16	160,22	6581257,50	160,52
Експоцентр	1260000,00	1287592,19	102,19	1570810,00	124,67
Оцінка майна	390000,00	433031,63	111,03	522622,78	134,01
ЗЕЗ і переклади	600000,00	625882,60	104,31	467850,80	77,98
Оргвідділ	200000,00	247304,00	123,65	331964,83	165,98
Декларування	200000,00	218720,00	109,36	262064,00	131,03
Штрихкодуювання	220000,00	293522,55	133,42	358259,04	162,85
Адміністрація	75000,00	83587,61	111,45	97593,96	130,13
Господарський	0,00	65665,12	-	74277,41	-
<b>Всього по палаті:</b>	<b>12625000,00</b>	<b>16781072,72</b>	<b>132,92</b>	<b>18881909,70</b>	<b>149,56</b>
Проценти банку:	0,00	434909,06			
Грантові кошти:	0,00	0,00			
Реалізація майна	0,00	0,00			
<b>Разом по палаті:</b>	<b>12625000,00</b>	<b>17215981,78</b>	<b>136,36</b>	<b>18881909,70</b>	<b>149,56</b>

Отримано членських внесків EAN Україна на суму: 0 грн.

Отримано членських та вступних внесків на суму: 31150 грн.

## Баланс за звітний період 2018 року

<b>II. ОБОРОТНІ АКТИВИ</b>			
Запаси	1100	91	67
Виробничі запаси	1101	44	6
Незавершене виробництво	1102	---	---
Готова продукція	1103	---	---
Товари	1104	47	61
Поточні біологічні активи	1110	---	---
Депозити перестраховування	1115	---	---
Векселі отримані	1120	---	---
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи,	1125	97	97
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	---	---
з бюджетом	1135	202	379
- у т.ч. з податку на прибуток	1136	15	61
Дебіторська заборгованість щодо розрахунків за нарахованими доходами	1140	---	---
Дебіторська заборгованість щодо розрахунків за внутрішніми розрахунками	1145	---	---
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	3 954	3 852
Поточні фінансові інвестиції	1160	---	---
Грошові кошти та їх еквіваленти	1165	1 866	2 954
Готівка	1166	5	29
Рахунки в банках	1167	1 861	2 925
Витрати майбутніх періодів	1170	---	---
Частка перестраховувальника у страхових резервах	1180	---	---
у т.ч.:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	---	---
резервах збитків або резервах незалежних виплат	1182	---	---
резервах незароблених премій	1183	---	---
інших страхових резервів	1184	---	---
Інші оборотні активи	1190	94	55
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>6 304</b>	<b>7 404</b>
<b>III. Необоротні активи та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	<b>---</b>	<b>---</b>
<b>БАЛАНС</b>	<b>1300</b>	<b>11 790</b>	<b>11 681</b>

<b>II. ОБОРОТНІ АКТИВИ</b>			
Запаси	1100	91	67
Виробничі запаси	1101	44	6
Незавершене виробництво	1102	---	---
Готова продукція	1103	---	---
Товари	1104	47	61
Поточні біологічні активи	1110	---	---
Депозити перестраховування	1115	---	---
Векселі отримані	1120	---	---
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи,	1125	97	97
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	---	---
з бюджетом	1135	202	379
- у т.ч. з податку на прибуток	1136	15	61
Дебіторська заборгованість щодо розрахунків за нарахованими доходами	1140	---	---
Дебіторська заборгованість щодо розрахунків за внутрішніми розрахунками	1145	---	---
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	3 954	3 852
Поточні фінансові інвестиції	1160	---	---
Прошві кошти та їх еквіваленти	1165	1 866	2 954
Готівка	1168	5	29
Рахунки в банках	1167	1 861	2 925
Витрати майбутніх періодів	1170	---	---
Частина перестраховальника у страхових резервах	1180	---	---
у т.ч.:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	---	---
резервах збитків або резервах неналежних виплат	1182	---	---
резервах незароблених премій	1183	---	---
інших страхових резервів	1184	---	---
Інші оборотні активи	1190	94	55
Усього за розділом II	1195	6 304	7 404
<b>III. Необоротні активи та групи вибуття</b>	1200	---	---
<b>БАЛАНС</b>	1300	11 790	11 681

## Звіт про фінансові результати за 2018 рік

## I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

	Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
	1	2	3	4
+	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт,	2000	16 781	16 809
+/-	Чисті зароблені страхові премії	2010	---	---
+/-	Премії підписані, валова сума	2011	---	---
+/-	Премії, передані у перестраховування	2012	---	---
+/-	Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	---	---
+/-	Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	---	---
-	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(11 720)	(11 239)
-	Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	---	---
	<b>Валовий:</b>			
+	<b>прибуток</b>	<b>2090</b>	<b>5 061</b>	<b>5 570</b>
-	<b>збиток</b>	<b>2095</b>	<b>---</b>	<b>---</b>
+/-	Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	---	---
+/-	Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	---	---
+/-	Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	---	---
+/-	Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	---	---
+	Інші операційні доходи	2120	132	27
+	Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	---	---
+	Дохід від першого визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	---	---
+	Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	---	---
-	Адміністративні витрати	2130	(4 098)	(4 429)
-	Витрати на збут	2150	(264)	(254)
-	Інші операційні витрати	2180	(232)	(68)
-	Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	---	---
-	Витрати від першого визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	---	---
	<b>Фінансові результати від операційної діяльності:</b>			
+	<b>прибуток</b>	<b>2190</b>	<b>599</b>	<b>846</b>
-	<b>збиток</b>	<b>2195</b>	<b>---</b>	<b>---</b>
+	Дохід від участі в капіталі	2200	---	---
+	Інші фінансові доходи	2220	435	76
+	Інші доходи	2240	---	---
+	Дохід від благодійної допомоги	2241	---	---
-	Фінансові витрати	2250	---	---
-	Втрати від участі в капіталі	2255	---	---
-	Інші витрати	2270	(168)	(67)
+/-	Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	---	---
	<b>Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:</b>			
+	<b>прибуток</b>	<b>2290</b>	<b>866</b>	<b>855</b>
-	<b>збиток</b>	<b>2295</b>	<b>---</b>	<b>---</b>

## Звіт про власний капітал 2018 року

Позиція	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ</b>			
Зареєстрований (лейбовий) капітал	1400	---	---
Капітал у довіреннях	1405	---	---
Додатковий капітал	1410	---	---
Емісійний дохід	1411	---	---
Накопичені курсові різниці	1412	---	---
Резервний капітал	1415	---	---
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	8 108	8 017
Нерозподілений капітал	1425	---	---
Виданий капітал	1430	---	---
Інші резерви	1435	---	---
Усього за розділом I	1486	8 108	8 017
<b>II. ДОВГОСТРОКОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ І ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ</b>			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	---	---
Пенсійні зобов'язання	1505	---	---
Довгострокові кредити банків	1510	---	---
Інші довгострокові зобов'язання	1515	1 094	1 094
Довгострокові забезпечення	1520	---	---
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	---	---
Міжбанківські фінансування	1525	1 033	968
Відстрочена допомога	1528	---	---
Частина перестрахувальників у страхових резервах у т.ч.:	1530	---	---
резервах довгострокових зобов'язань	1531	---	---
резервах збитків або резервах ненадійних витрат	1532	---	---
резервах незароблених премій	1533	---	---
інших страхових резервах	1534	---	---
Інвестиційні контракти	1535	---	---
Резервний фонд	1540	---	---
Резерв на виплату дивідендів	1545	---	---
Усього за розділом II	1686	2 127	2 062
<b>III. ПОТОЧНІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ І ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	---	---
Векселі видані	1605	---	---
Поточна кредиторська зобов'язаність за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	---	---
товарами, роботами, послугами	1615	475	720
розрахунками з банками	1620	---	224
- у т.ч. з продажу на провізії	1621	---	---
розрахунками зі страхування	1625	---	35
з оплати праці	1630	158	198
за отриманими авансами	1635	---	---
за розрахунками з учасниками	1640	---	---
за внутрішніми розрахунками	1645	---	---
за страховою відповідальністю	1650	---	---
Поточні забезпечення	1660	---	---
Доходи майбутніх періодів	1665	---	---
Відстрочені комісійні доходи від перестрахувальників	1670	---	---
Інші поточні зобов'язання	1690	922	425
Усього за розділом III	1886	1 555	1 602
<b>IV. ЗОБОВ'ЯЗАННЯ, ПОВ'ЯЗАНІ З НЕОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ, УТРИМУВАНИМИ ДЛЯ ПРОДАЖУ, ТА ГРУПАМИ ВИБУТТЯ</b>	1700	---	---
<b>V. ЧИСТА ВАРТІСТЬ АКТИВІВ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ</b>	1800	---	---
<b>БАЛАНС</b>	1800	11 790	11 681

## Звіт про реалізацію за 2018 рік

**Виконання плану з реалізації послуг та їх оплата у повному обсязі реалізації за 2018р.**

по усім відділам  
(суми взято без врахування ПДВ)

Відділ	План	Робота (по актам)		Проплата	
		грн.	%	грн.	%
Розвиток систем менедж	0,00	0,00	-	0,00	-
Робота з членами ТПП	0,00	0,00	-	0,00	-
Ріелтерська діяльність	0,00	0,00	-	0,00	-
Виробництво 5-ти шаров	0,00	0,00	-	0,00	-
Відділ правового забезп	0,00	4827,20	-	14236,40	-
Інфоцентр	3500,00	63042,46	1801,21	63042,46	1801,21
Сертифікація	5200000,00	5987806,18	115,15	6487352,14	124,76
ЦКТ	385000,00	405962,03	105,44	425473,47	110,51
Кіно	5500000,00	9032548,33	164,23	9034215,00	164,26
Експоцентр	1540000,00	1685157,40	109,43	1760891,35	114,34
Оцінка майна	480000,00	566342,45	117,99	664907,17	138,52
ЗЕЗ і переклади	600000,00	819162,34	136,53	598532,25	99,76
Оргвідділ	200000,00	213478,11	106,74	251645,48	125,82
Декларування	235000,00	351540,00	149,59	362440,00	154,23
Штрихкодуювання	220000,00	277200,06	126,00	286419,00	130,19
Адміністрація	86500,00	136504,38	157,81	138933,18	160,62
Господарський	0,00	18624,66	-	0,00	-
<b>Всього по палаті:</b>	<b>14450000,00</b>	<b>19562195,60</b>	<b>135,38</b>	<b>20088087,90</b>	<b>139,02</b>
Проценти банку:	0,00	173073,13			
Грантові кошти:	0,00	0,00			
Реалізація майна	0,00	0,00			
<b>Разом по палаті:</b>	<b>14450000,00</b>	<b>19735268,73</b>	<b>136,58</b>	<b>20088087,90</b>	<b>139,02</b>
Отримано членських внесків EAN Україна на суму: 0 грн.					
Отримано членських та вступних внесків на суму: 37000 грн.					

## Баланс за звітній період 2019 року

	Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
	1	2	3	4
	<b>I. НЕОБОРОТНІ АКТИВИ</b>			
+	Нематеріальні активи:	1000	---	---
+	первісна вартість	1001	---	---
-	накопичена амортизація	1002	---	---
+	Незавершені капітальні інвестиції	1005	---	---
+	Основні засоби:	1010	4 277	3 941
+	первісна вартість	1011	14 477	15 158
-	знос	1012	(10 200)	(11 217)
+	Інвестиційна нерухомість	1015	---	---
+	Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	---	---
-	Знос інвестиційної нерухомості	1017	---	---
+	Довгострокові біологічні активи	1020	---	---
+	Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	---	---
-	Накопичена амортизація довгострокових біологічних	1022	---	---
	Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших	1030	---	---
+	інші фінансові інвестиції	1035	---	---
+	Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	---	---
+	Відстрочені податкові активи	1045	---	---
+	Гудвіл	1050	---	---
+	Відстрочені активізаційні витрати	1060	---	---
+	Залишок коштів у централізованих страхових резервах	1085	---	---
+	Інші необоротні активи	1090	---	---
+	<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>4 277</b>	<b>3 941</b>
	<b>II. ОБОРОТНІ АКТИВИ</b>			
+	Заробки	1100	67	30

Форма №1		Код за ДКУД	1801001
Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>II. ОБОРОТНІ АКТИВИ</b>			
Запаси	1100	67	30
Виробничі запаси	1101	6	5
Незавершене виробництво	1102	---	---
Готова продукція	1103	---	---
Товари	1104	61	25
Поточні біологічні активи	1110	---	---
Депозити перестрахування	1115	---	---
Векселі отримані	1120	---	---
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	97	98
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	---	---
з бюджетом	1135	379	509
- у т.ч. з податку на прибуток	1136	61	61
Дебіторська заборгованість щодо розрахунків за нарахованими доходами	1140	---	---
Дебіторська заборгованість щодо розрахунків за внутрішніми розрахунками	1145	---	---
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	3 852	4 119
Поточні фінансові інвестиції	1160	---	---
Грошові кошти та їх еквіваленти	1165	2 954	2 520
Готівка	1166	29	71
Рахунки в банках	1167	2 925	2 449
Витрати майбутніх періодів	1170	---	---
Частка перестраховальника у страхових резервах	1180	---	---
у т.ч.:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	---	---
резервах збитків або резервах неналежних виплат	1182	---	---
резервах незароблених премій	1183	---	---
інших страхових резервів	1184	---	---
Інші оборотні активи	1190	55	126
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>7 404</b>	<b>7 402</b>
<b>III. Необоротні активи та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	<b>---</b>	<b>---</b>
<b>БАЛАНС</b>	<b>1300</b>	<b>11 681</b>	<b>11 343</b>



## Звіт про власний капітал за звітний період 2019 року

Пасив	Код рядка	На кінець звітного періоду
1	2	4
<b>I. ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ</b>		
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	---
Капітал у дооцінках	1405	---
Додатковий капітал	1410	---
Емісійний дохід	1411	---
Накопичені курсові різниці	1412	---
Резервний капітал	1415	---
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	7 353
Неоплачений капітал	1425	---
Вилучений капітал	1430	---
Інші резерви	1435	---
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>7 353</b>
<b>II. ДОВГОСТРОКОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ І ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ</b>		
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	---
Пенсійні зобов'язання	1505	---
Довгострокові кредити банків	1510	---
Інші довгострокові зобов'язання	1515	1 094
Довгострокові забезпечення	1520	---
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	---
Цільове фінансування	1525	967
Благодійна допомога	1526	---
Частка перестраховальника у страхових резервах	1530	---
у т.ч.:		
резервах довгострокових зобов'язань	1531	---
резервах збитків або резервах неналежних виплат	1532	---
резервах незароблених премій	1533	---
інших страхових резервів	1534	---
Інвестиційні контракти	1535	---
Прозовий фонд	1540	---
Резерв на виплату джек-поту	1545	---
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1595</b>	<b>2 061</b>
<b>III. ПОТОЧНІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ І ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ</b>		
Короткострокові кредити банків	1600	---
Векселі видані	1605	---
Поточна кредиторська заборгованість за:		
довгостроковими зобов'язаннями	1610	---
товари, роботи, послуги	1615	772
розрахунками з бюджетом	1620	---
- у т.ч. з податку на прибуток	1621	---
розрахунками зі страхування	1625	---
з оплати праці	1630	105
за отриманими авансами	1635	---
за розрахунками з учасниками	1640	---
за внутрішніми розрахунками	1645	---
за страховою діяльністю	1650	---
Поточні забезпечення	1660	---
Доходи майбутніх періодів	1665	---
Відтерміновані комісійні доходи від перестраховальників	1670	---
Інші поточні зобов'язання	1690	1 052
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>1 929</b>
<b>IV. ЗОБОВ'ЯЗАННЯ, ПОВ'ЯЗАНІ З НЕОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ, УТРИМУВАНИМИ ДЛЯ ПРОДАЖУ, ТА ГРУПАМИ ВИБУТТЯ</b>	<b>1700</b>	<b>---</b>
<b>V. ЧИСТА ВАРТІСТЬ АКТИВІВ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ</b>	<b>1800</b>	<b>---</b>
<b>БАЛАНС</b>	<b>1900</b>	<b>11 343</b>

## Звіт про фінансові результати за звітний період 2019 року

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ				
	Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього
	1	2	3	4
+	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт,	2000	16 401	19 562
+/-	Чисті зароблені страхові премії	2010	---	---
+/-	Премії підписані, валова сума	2011	---	---
+/-	Премії, передані у перестраховування	2012	---	---
+/-	Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	---	---
+/-	Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених	2014	---	---
-	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт,	2050	(12 881)	(13 953)
-	Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	---	---
	<b>Валовий:</b>			
+	прибуток	2090	3 520	5 609
-	збиток	2095	---	---
+/-	Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових	2105	---	---
+/-	Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	---	---
+/-	Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	---	---
+/-	Зміна частки перестраховиків в інших страхових	2112	---	---
+	Інші операційні доходи	2120	570	191
+	Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	---	---
+	Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	---	---
+	Дохід від використання коштів, вивільнених від	2123	---	---
-	Адміністративні витрати	2130	(4 423)	(5 286)
-	Витрати на збут	2150	(153)	(303)
-	Інші операційні витрати	2180	(74)	(290)
-	Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	---	---
-	Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	---	---
	<b>Фінансові результати від операційної діяльності:</b>			
+	прибуток	2190	---	---
-	збиток	2195	(560)	(79)
+	Дохід від участі в капіталі	2200	---	---
+	Інші фінансові доходи	2220	83	173
+	Інші доходи	2240	22	---
+	Дохід від благодійної допомоги	2241	---	---
-	Фінансові витрати	2250	---	---
-	Втрати від участі в капіталі	2255	---	---
-	Інші витрати	2270	(209)	(185)

## Звіт про власний капітал за звітний період 2019 року

Стаття	Код	Зареєстрований (паісовий) капітал	Капітал у дооцінках	Додатковий вкладений капітал	Резервний капітал	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	Неоплачений капітал	Вилучений капітал	Разом
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Залишок на початок року	4000	---	---	---	---	8 017	---	---	8 017
Коригування:									
Зміна облікової політики	4005	---	---	---	---	---	---	---	---
Виправлення помилок	4010	---	---	---	---	---	---	---	---
Інші зміни	4090	---	---	---	---	---	---	---	---
Скоригований залишок на початок року	4095	---	---	---	---	8 017	---	---	8 017
Чистий прибуток (збиток) за звітний період	4100	---	---	---	---	(664)	---	---	(664)
Інший сукупний дохід за звітний період	4110	---	---	---	---	---	---	---	---
Розподіл прибутку:									
Виплата власникам (дивіденди)	4200	---	---	---	---	---	---	---	---
Спрямування прибутку до зареєстрованого капіталу	4205	---	---	---	---	---	---	---	---
Відрачування до резервного капіталу	4210	---	---	---	---	---	---	---	---
Сума чистого прибутку, належна до бюджету відповідно до законодавства	4215	---	---	---	---	---	---	---	---
Сума чистого прибутку на створення спеціальних (цільових) фондів	4220	---	---	---	---	---	---	---	---
Сума чистого прибутку на матеріальне заохочення	4225	---	---	---	---	---	---	---	---
Внески учасників:									
Внески до капіталу	4240	---	---	---	---	---	---	---	---
Погашення заборгованості з капіталу	4245	---	---	---	---	---	---	---	---
Вилучення капіталу:									
Викуп акцій (часток)	4260	---	---	---	---	---	---	---	---
Перепродаж викуплених акцій (часток)	4265	---	---	---	---	---	---	---	---
Анулювання викуплених акцій (часток)	4270	---	---	---	---	---	---	---	---
Вилучення частки в капіталі	4275	---	---	---	---	---	---	---	---
Зменшення номінальної вартості акцій	4280	---	---	---	---	---	---	---	---
Інші зміни в капіталі	4290	---	---	---	---	---	---	---	---
Придбання (продаж) неконтрольованої частки в дочірньому підприємстві	4291	---	---	---	---	---	---	---	---
Разом змін у капіталі	4295	---	---	---	---	(664)	---	---	(664)
Залишок на кінець року	4300	---	---	---	---	7 353	---	---	7 353

## Звіт про реалізацію за звітний період 2019 року

**Виконання плану з реалізації послуг та їх оплата у повному обсязі реалізації**

за 2019 р.

по усім відділам

(суми взято без врахування ПДВ)

Відділ	План	Робота (по актам)		Проплата	
		грн.	%	грн.	%
Робота з членами ТПП	0,00	0,00	-	0,00	-
Ріелтерська діяльність	0,00	0,00	-	0,00	-
Виробництво 5-ти шаров	0,00	0,00	-	0,00	-
Відділ правового забезп	0,00	39891,50	-	40391,50	-
Інфоцентр	0,00	60610,56	-	60610,56	-
Розвиток систем менедж	150000,00	195549,67	130,37	201883,00	134,59
Сертифікація	2620000,00	3964543,51	151,32	4051494,48	154,64
ЦКТ	430000,00	507044,51	117,92	510761,04	118,78
Кіно	6100000,00	7648109,12	125,38	7648109,11	125,38
Експоцентр	1410000,00	1529500,41	108,48	1528554,19	108,41
Оцінка майна	450000,00	608599,60	135,24	550417,01	122,31
ЗЕЗ і переклади	565000,00	683928,19	121,05	571007,06	101,06
Оргвідділ	170000,00	221356,48	130,21	220643,08	129,79
Декларування	375000,00	457140,20	121,90	454940,20	121,32
Штрихкодуювання	220000,00	335886,44	152,68	330178,30	150,08
Адміністрація	110000,00	138777,03	126,16	136609,49	124,19
Господарський	0,00	10318,84	-	0,00	-
<b>Всього по палаті:</b>	<b>12600000,00</b>	<b>16401256,06</b>	<b>130,17</b>	<b>16305599,02</b>	<b>129,41</b>
Проценти банку:	0,00	83851,32			
Грантові кошти:	0,00	511604,02			
Реалізація майна	0,00	0,00			
<b>Разом по палаті:</b>	<b>12600000,00</b>	<b>16996711,40</b>	<b>134,89</b>	<b>16305599,02</b>	<b>129,41</b>

Отримано членських внесків EAN Україна на суму: 0 грн.

Отримано членських та вступних внесків на суму: 32650 грн.